理性·建设性

经济观察报
The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.06.13
RMB 3 元 HK$10



特别推荐



中国
新脑体倒挂
民工工资高于大学毕业生、各地民工荒而大学生却找不到工作的现象常有发生
09

公司
增塑剂泛滥
目前，在接触食品的产品中使用增塑剂，在一定剂量和使用条件下都符合国家标准
25



市场
天眼分析师排行榜
本报与深圳今日投资联袂推出“2010 年度天眼中国证券分析师排行榜”
21–24

重点新闻

要闻

03 保障房质量和数据注水
保障房使用“瘦身钢筋”、“空心楼板”等劣质建材现象普遍

04 大集团内蒙古抢煤
煤改启动后，煤炭储量丰富的鄂尔多斯成为各大集团拼抢的主战场

05 输配电分离再提试点
继电网主辅分离确定方案并实施后，输配电分开试点也被再次提及

07 拉加德：优雅遇见妥协
面对拉加德的“优雅”攻势，新兴市场国家的妥协增加了她的竞选优势

市场

17 创投瞄上千亿超募资金
创业板 1000 多亿的超募资金正在成为创投们梦想猎取的新目标

18 股市、债市扩容提速
高通胀可能给股市和债市等直接融资市场提供了最佳的扩容良机

公司

28 台塑艰难时刻
5 月两起大火、6 月整体收入再下调 10%，这或许是台塑最艰难时刻

30 雅虎阿里巴巴“罗生门”
雅虎因未公告支付宝已经脱离雅虎，被美国投资者告上了法庭

地产

37 谁的亚运城
亚运城最终还是业主的，不是广州市为开亚运会而建设的



客户服务热线
800-810-9060
NO. 523 期
每逢星期一出版 本期 60 版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327
6 933311 104164

先试者遂宁：地方融资平台脱困进行时

■ 本报记者 张向东 遂宁报道

遂宁，川中腹地，属西部欠发达地区。6 月初，遂宁市财政、国资、发改、银监等部门一片忙碌。这里正在展开中国最早一批对融资平台公司的清理整顿的行动。

同其他地方众多城市一样，最近几年在迎来一波城市建设和投资高潮的同时，遂宁也兴起了一批融资平台公司。随着国务院对全国上万家平台公司的清理整顿，这些公司生死未卜。

遂宁试图在不投入更多现金的情况下，将公共资源集中到少数公司——譬如遂宁发展投资公司，并使其重新获得融资能力。他们的初步目标是，成功执行计划中的发行规模 10 亿元的企业债。

按照目前的方案，廉租住房租金收入、行政事业单位办公楼门面、出租车经营权、公交车运输线路、户外广告经营权和沙石经营权等等这些当地的经营性资产，都将注入遂宁发展投资公司。而这家公司注册资本有望暴增接近 3 倍，资产总额也将突破 100 亿元。

问题在于，对于一个本来经营性资产就不多的欠发达地区来说，除了继续注入土地，对融资平台的清理整顿还有更为有效的措施吗？

清理结果

去年 6 月初，国务院下发了有关清理整顿地方融资平台公司的 19 号文，这份文件冻结了全国大部分地方融资平台公司贷款的步伐。遂宁市财政局局长杨军说，从去年 6 月以来，我们所有的融资平台公司就再也没能贷到一笔款、一分钱。

眼下随着银监会、财政部、审计署等多个部门连续摸底的完成，国务院对全国 1 万多家融资平台公司的清理整顿正在推开。遂宁决定先动一步。杨军说，现在银行已经不给你贷款了，留着那么多家融资平台公司也就没有什么意义。

▶下转 02 版

唱读讲传的力行者重庆迎来盛大的首都秀

红歌晋京

■ 张晓晖 / 文

拨通总导演陈骅的手机时，他说他正在为几百人的舞台布置而忙碌。

电话里，他回了句：“你是怎么拿到我电话号码的？”（这似乎暗示着，尚未有很多记者为此而采访他）。之后，陈骅便以“明天就要开演了，实在太忙”为由婉拒了采访。

为庆祝中国共产党成立 90 周年，中国文联于 6 月 11 日至 19 日将举办《百花芬芳·党的旗帜高高飘扬》系列演出。重庆市委称，由于重庆市“唱读讲传”成效显著，受邀承办其开幕式，于 6 月 11 日晚 7:30 至 9:00 在北京民族文化宫大剧院举行“红歌传万代”重庆群众演唱会。

这是以红歌著称的重庆，规模最大的一次晋京演出。陈骅正是“红歌传万代”的总导演，此前数日，陈骅就已奔赴北京，为四天七场、参演人员超过千人的红歌会马不停蹄地前后忙碌。

重庆市委高度重视这次晋京演出，据悉，重庆市委书记薄熙来亲自审定活动方案和每场节目，并将在 6 月 11 日晚间的开幕式上亲自带队出席。

这也是第一次，由一个地方政府承办文联的纪念建党 90 周年文艺汇演开幕式。

晋京

6 月 8 日下午，渝中区人和街小学的教师曾菁，正在向上级部门提交晋京汇演报告的路上。

▶下转 04 版

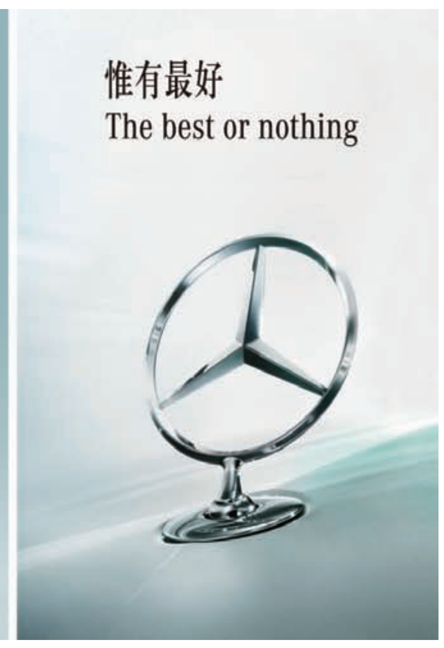


东芝的智能社区

在 2011 年 6 月 1 日举办的中日绿色博览会上，东芝带着自己的智能社区首次在中国亮相。这是东芝株式会社社长佐佐木则夫重建东芝优势的最新举措。佐佐木则夫有着典型的日本企业家气质，谦虚、谨慎、敢于担当。2009 年，“临危受命”的佐佐木则夫通过果断的决策、快速的行动迅速带领东芝在一年后扭亏为盈。佐佐木则夫对智能社区寄予厚望，希望通过持续的创新提供更好的城市发展解决方案。

▶详见 30 版

经济观察报和梅赛德斯–奔驰联合呈现



社论 Editorial

别让大学生群体被遗忘

高考于上周结束，很快就有一批学子进入大学。数年前曾经历相似一幕的一批学子则正为工作奔忙——高校毕业生将迎来毕业季。谁也不会怀疑，这个群体将是这个国家未来赖以复兴的支柱。然而，大学生群体的边缘化已经凸现。我们不希望他们成为被遗忘的群落，这正是本报推出《新脑体倒挂》专题(详见 09 版)的初衷。

在很长一段时间内，大学毕业生与社会精英之间是画等号的，这种替代关系近几年来正趋于瓦解。这不难理解，随着中国高等教育的发展，大学毕业生的逐年增多，精英的大众化是必然趋势。不过大众化之外，他们所面对的现实处境并不乐观。根据官方公布的数据，2010 年应届高校毕业生人数为 631 万，初始就业率在 70%左右，也就是说，大约有 190 万人是以失业状态离开校园的“毕剩客”。即使半年后，仍有 10%(很多人认为数据被低估了)即 60 万应届高校毕业生还未找到工作。2011 年，应届高校毕业生将有 660 万人，如果按照上述统计口径，半年内，进入失业状态的大学生又将新增 200 万人。加上前几年的毕业生失业人数，数字是令人担忧的。

即使那些半年后找到工作的 90%的毕业生，其状态也不会让人兴奋。第三方教育数据咨询和评估机构麦克斯公司发布的《2011 年中国大学生就业报告》显示，全国 2010 届大学毕业生半年后的平均月收入是 2479 元。这个收入远不及内地一家富士康工厂普通工人的工资，也只有北京一位 20 多岁普通快递员月薪的 60%。从投资收入比来说，读大学是性价比为负的生意，甚至可以说是最失败的投资，我们称此现象为“新脑体倒挂”。“蚁族”就是大学毕业生边缘化的最好体现，新“读书无用论”因此出现——由于觉得读大学性价比低，不少农村孩子不参加高考，放弃读大学的机会。这将带来中国教育的恶性循环。

不少人将新“脑体倒挂”归咎于 1999 年的扩招，这并不恰当。正因为扩招，中国大学学历人口才能达到 1 个亿，占到了总人口的 7%，但这一比例仍然远低于欧美教育强国，甚至不如菲律宾和泰国。

如果新“脑体倒挂”可以部分“归罪”于扩招，是因为教育发展与社会需求的脱节。近十年中国经济起飞的动力更多源自中低端制造业，中国需要更多技术性人才，但扩招之后职业教育人数变化不大，甚至大幅下降。这就形成了高校培养的人才与市场对人才的要求“两张皮”。由此，劳动技术性人才年年“荒”，大学毕业生却毕业即失业。2010 年大学毕业生中，有 60%的人认为目前的工作与自己的职业期望不吻合，正说明了这一点。

可见，“新脑体倒挂”并非体力劳动者工资过高，而是相对于资本收益而言劳动者工资整体偏低，只是这几年农民工工资问题显性化，大学毕业生收入被忽视。所以，以社会需求为导向，推动新一轮高等教育改革，进一步增强高等教育与经济社会发展需求的适应性，是化解这一社会现象的根本。我们注意到，教育部部长袁贵仁 2010 年在谈及就业工作时对此已有表述。

不过当务之急，关心大学生群体，尤其是上百万因毕业而失业的群体，创造条件帮助他们解决实际问题，仍是政府必须要做的。此前，国务院已经要求各省打破大学生就业的户籍藩篱，我们以为，政府还须进一步扩展毕业生就业渠道，扩大第三产业在 GDP 的占比，否则会有更多的大学毕业生进入第一、二产业，与低学历者抢工作。在这个抢的过程中，大学生并不占优势。

我们不能不关注大学生，是因为他们负载着未来。未来十年，中国要完成经济结构调整和经济转型，他们将是最主要的人才储备。而且必须注意，那些拥有大学学历，却被推搡到城市的某个角落的“蚁族”或者“啃老族”是如此庞大的群落，一旦他们成为边缘人，对社会稳定可能带来无法忽视的负面影响。



先试者遂宁：地方融资平台脱困进行时

上接 01 版

根据上报国家审计部门的材料，截止到 2010 年底，遂宁全市共有 51 家融资平台公司，在四川省属于拥有融资平台公司较多的地方之一。

其中，市本级 9 个、开发区 1 个、河东新区 2 个、工业园区 1 个、船山区 4 个、安居区 11 个、蓬溪县 8 个、射洪县 6 个、大英县 9 个。遂宁市有关政府部门提供的清理整顿方案中，对这些公司的描述为，“存在个数偏多、规模较小、经营范围狭窄、经济效益差等问题。”

不过，遂宁市真正具备为政府融资功能的平台公司并没有 51 家。其中有几家公司，本只是一家单纯的经营公司。但是，在去年的一轮由国务院部署的清查统计中，很多区县地方竟然将国务院的清查举动，理解成可能是一个利好的事情，同时由于区县做大做强融资平台公司的冲动较强，于是在清查中一些仅仅因为带有“投资公司”字样的也被统计成了融资平台公司。现在随着清理整顿的推进，这些公司连正常的经营活动都不能做了。

地处四川盆地中部腹心的遂宁，处在成渝经济区的中心联络点位置上，山水宜人，农工商贸发达，但缺少工业支撑。全市最大的工业企业是上市公司明星电力(600101.HK)。在城区南端，规划 22 平方公里的创新工业园区建设已经近 10 年，但与东中部的一些省份的工业园区相比，依然显得落后。在创新工业园区管委会办公大楼的四周，依旧可以看到成片的荒地和闲置的厂房。

2010 年，遂宁全市的财政收入为 50 亿，其中一般预算收入 17.8 亿。与之相对应的总负债规模大约 100 亿。这个数字是前不久审计部门对遂宁进行融资平台公司审计时，财政局上报的结果。最终的审计结果认定，遂宁市财政局并不知晓。有关人士说，“我们要了，他们不给，说是保密”。

在遂宁市财政局局长杨军看来，遂宁的负债比例其实并不高。“这些债务全部都有土地作抵押，而且如果我们的市场土地的价格是 300 多万一亩，真正抵押给银行的时候作价才 50 万 -60 万，所以银行的风险是比较小的。”

在国务院部署的审计部门的清查中，依据平台公司经营性现金流对其债务的覆盖面，来判定一家公司的债务风险，具体对融资平台公司分别界定为全覆盖、半覆盖、基本覆盖、全靠财政拨款四类。此外，还审计了融资平台公司在融资、投资方面是否存在违反国务院 19 号文的行为。

位于凯旋中路上的建设银行 10 楼的遂宁发展投资公司，在清理规范政府融资平台时，被银监部门和各家金融机构共同认定为对贷款资金全覆盖的融资平台公司。

截至 2011 年 4 月底，遂宁发展投资公司注册资本 16 亿元，资产总额 58.5 亿元；负债总额 11.58 亿元，其中，银行负债 8.535 亿元，资产负债率 19.8%，拥有储备土地 1750 亩，其中已抵押土地 1606 亩。

依据这些财务数据，在前不久结束的审计部门部署的融资平台公司清查中，遂宁发展投资公司被认定为“现金形式的经营性收益能够覆盖贷款”，这意味着这家公司暂时没有突出的债务风险。同时，公司也没有收到有关需要整改的通知。

但在当地有关部门人士看来，没有突出的债务风险，并不意味着遂宁发展投资公司具备稳定的经营性收入，该人士说，“这家公司基本上主要的资产都是依靠土地，没有其他的经营性收入。不过，这在全国都是普遍现象”。

根据去年 6 月下发的国发 19 号文，融资平台公司能够继续发债的条件是“因承担公益性项目融资任务举借，且偿债资金 70%以上(含 70%)来源于公司自身收益的融资平台公司将可以发债”。不过，在这份文件下发后，仍有不少明显达不到这一要求的公司，成功地被放行发债。

据悉，在此前财政、银监、审计等部门的先后清理统计中，土地出让金的收益返还部分，可以作为融资平台公司的经营现金流。这意味着，土地出让金可以算作融资平台公司的经营性现金流。

土地对于融资平台公司的重要性不言而喻，目前全国大部分融资平台公司都与当地的土地储备中心是“两块牌子、一套人马”，政府通过土地储备中心对土地进行收储，在融资平台公司需要进行融资时，注入融资平台公司，而此后的土地出让收益，绝大部分都被返还给融资平台公司。



CFP/ 供图

不过，在实际操作当中，随着国务院清理整顿融资平台工作的推进，各大银行对于平台公司的融资行为依然进行了限制。

遂宁发展投资公司人士说，自去年下半年开始到现在，他们一直没有办法融资。依据国务院的文件，在融资平台公司没有转化成一般经营性经济实体之前，除了保障性住房，其他项目均不可以利用土地进行融资。

打包整顿

遂宁市有关整合当地融资平台公司的方案，早在今年 4 月份就已经被拿出。按照其财政局副局长吕新的说法，国务院有关清理整顿地方融资平台的 19 号文下发后，当地政府就已经开始着手布置这一工作。今年年初，在市政府的一次会议上，政府领导要求财政、银监、国资、发改委等部门共同研究拿出方案。

按照遂宁市清理整顿融资平台的方案，在全市 51 家融资平台公司中，拟保留 17 个、其中射洪县新发展 1 个，共计 18 个；其他 34 个相应并入有关平台公司或转为一般经济实体，不再为政府承担投融资任务。

其中遂宁市本级拥有投融资平台公司 9 个，拟保留遂宁发展投资公司、四川天遂文化旅游集团有限公司 2 个平台公司。拥有平台公司最多的是安居区，有 11 家，拟保留 3 家。其余各区县大部分都只保留 1 家。

遂宁市财政局局长杨军说，当时地方的积极性都比较高，所以基本上一个地方就都保留了一到两个。要是按照我们的意见，保留的还要再少。

根据清理方案，在市本级 9 个融资平台公司中，除遂宁发展投资公司和四川天遂文化旅游集团有限公司之外，其他 7 个公司均不再为政府承担投融资任务，其中：富国产业有限公司、鑫海投资有限公司、过军渡水利枢纽投资开发建设有限公司由遂宁市国资委企业兴业资产经营公司收购或兼并。

据当地有关部门介绍，上述被兴业资产公司收购的三家公司，实际上是除了土地已经没有任何资产、多年没有业务的公司。

在清理整顿中，没有资产和收入来源的公司，都将被打包装进当地政府所有的一家资产经营公司。

过军渡水利枢纽投资开发建设有限公司是当时为了修建过军渡水电站而专门成立的，2004 年，遂宁市政府联合明星电力公司，投资建设过军渡水电站。明星电力经过测算，如果自己独立完成投资肯定是亏损的，于是提出由政府和明星电力各出资一半兴建。而为了接收贷款和融资，当地政府部门专门成立了过军渡水利枢纽投资开发建设有限公司。

遂宁市财政局局长杨军说，水电站建起来之后，这个公司的使命也就完成了，由于当时举债是地方财政作担保，因此这几年的还款都是地方财政在出钱还款。

富国产业投资公司和鑫海投资有限公司的经历也与过军渡水利枢纽开发公司类似。

富国公司是十几年前，遂宁市为了解决遂宁国企改革留下的种种债务问题而专门成立的。富国此后为了解决问题，办过纺织厂、加工厂等各类厂子。最近几年，富国被国开行四川分行选定为承接中小企业贷款的平台公司之一，不过国开行对中小企业的贷款需要另外一家专门的担保公司来提供担保。按照银监部门要求，银行必须有一定的对中小企业的贷款。但随着当地对融资平台公司的清理，国开行已经建议政府将其中小企业贷款业务的平台转移到遂宁发展投资公司中来。目前，双方正在接洽。

记者在遂宁市并没能找到这两家公司的办公地址。顺着鑫海投资公司在网上留下的电话打过去，对方的答复是，公司早已经不存在了。在公司土地的一部分，现在是被当地一家经营空调压缩机的民营企业租用，价格是一年 14 万元。记者在鑫海投资公司注册地看到的是一片闲置荒废的土地，面积 40 余亩。相距不远，是遂宁市创新工业园区管委会大楼所在地，以及几家钢筋、石板加工厂和规模并不大的动物制药企业。

> 一个公司必须有经营的业务，只是土地是不行的，土地说白了就是财政收入，不应该是公司的收入

遂宁市清理整顿的方案称，遂宁兴业资产经营公司持有的国丰粮油管理公司、博宇传媒有限公司(即遂宁日报社)和川中高等级公路建设开发有限责任公司的股份转让或授权给遂宁发展公司持有，国丰粮油管理公司、博宇传媒有限公司和川中高等级公路建设开发有限责任公司作为遂宁发展投资公司的全资(或控股)子公司。

同时，方案还提出，将已建成和正在建设的市本级政府廉租住房按评估价全部过户或授权给遂宁发展公司，由遂宁发展公司经营和管理，收取租金；将市财政局、过军渡水利枢纽工程投资开发建设公司、富国产业有限公司持有的市商业银行股份（分别为 576 万股、144 万股、67 万股)787 万股按商业银行每股净资产、或每股净资产与成交价(5.26 元 / 股)的均价、或实际成交价(5.26 元 / 股)，转让或授权过户给遂宁发展投资公司。

此外，方案还计划将遂宁兴业资产经营公司所拥有的优质经营性资产，包括市政府行政事业单位办公楼门面、市政府玉堂街职工宿舍等实物资产，按评估值过户注入遂宁发展公司；将政府拥有的出租车经营权、公交车运输线路、户外广告经营权和沙石经营权等资源性资产按评估值注入或授权给遂宁发展投资公司。

方案称，如果几种方案同步实施，既能增加遂宁发展投资公司注册资本，又能增加实物资产、扩大公司经营规模和范围，也不需用大量货币资金。

根据估算，这样的清理整顿方案既可一次性将遂宁发展投资公司的注册资本由 16 亿元增加到 44 亿元以上、资产总额达到 100 亿左右，又能优化公司资产及经营业务结构，使公司各项财务指标更加优良，还不需要政府、财政和公司支付现金出资。

这意味着，经过清理整顿之后，遂宁市几乎现在所有的融资平台公司的土地等优质资产以及政府部门所有的门面房、公共项目收益权等资产都被装入了遂宁发展投资有限公司。

遂宁市财政局局长杨军说，遂宁发展投资公司现在整合的思路，实际上还是继续注入土地。如果仅仅这样整顿转型，还是不行的，“但现在也没有别的资产了，剩下只有将国资委兴业资产公司的所有优质资产注入遂宁发展投资公司了”。

遂宁发展投资公司有关人士称，经过整顿，注入优质资产，遂宁发展投资公司的资本金和资产规模可以得到很大提升，融资的能力也就大大增强了。

负债转型

在遂宁市政府部门看来，遂宁发展投资公司是遂宁目前资产状况最好的公司。遂宁发展投资公司人士说，我们的负债是良性的。现在公司希望能够实现全方位的转型，投融资追求项目收益，而不仅仅纯粹做一个融资平台公司。

据遂宁发展投资公司人士介绍，自去年下半年开始到现在，平台公司没有转化成一般经营性经济实体，没有足够的现金收益，一直没有办法进行融资。根据银监部门的认定，现在遂宁发展投资公司的可用信用额度有 8 亿。

可以预计的是，在经过清理整顿后，遂宁发展投资公司的注册资金和资产总额将得到大幅提升。问题在于：随着全市 34 家融资平台公司被撤销，其债务问题如何解决？

遂宁市财政局提供的数据显示，全市财政负债大口径的总规模约为 100 亿，其中市本级债务大约是 28 亿，遂宁发展投资公司一家负债 11.58 亿。粗略计算，仅市本级就有 16.42 亿需要解决。

遂宁发展投资有限公司的人士表示，目前市里还没有明确，如何解决在清理整顿融资平台公司过程中产生的债务问题。

而遂宁市财政局有关人士说，凡是有财政担保的，我们就兜底。没有财政担保的，比如，鑫海、富国等公司的债务，如果是财政没有作担保的，我们就不管了。或者依据平台公司的性质，按照法律，直接请求法院部门对其进行破产清算。该清算就清算，该破产就破产。破产过后，按照相关的法律来解决遗留问题。它肯定有一定的债务，如果遂宁发展投资公司要接手，就连债务一并接手。

本报获得另外一个数据显示，在 2008 年年底前，遂宁市全市拥有融资平台公司的数量是 31 家，其中市本级 9 家。这意味着，在 2009 年至 2010 年，全国实施四万亿投资计划的两年间，遂宁市的融资平台增加了 20 家，而这 20 家全部来自地方区县，也就是说两年的时间内，遂宁县市级融资平台公司增加了近一倍。

清理整顿融资平台公司，对于市本级政府尚且面临如此棘手问题，对于区县级的融资平台公司来说，除了土地还有什么资产呢？

国发〔2010〕19 号通知称，融资平台要按《公司法》等有关规定，充实公司资本金，完善治理结构，实现商业运作。按照这一规定，清理整顿结束后金融机构对融资的条件和要求更加严格，申请贷款要以项目法人公司作为承贷主体；按商业化原则履行审批程序，凡没有稳定现金流作为还款来源的不得发放贷款。

遂宁发展投资公司在上报的转型汇报材料中称，遂宁发展公司虽然已被认定为对贷款能全覆盖的平台公司，但与上述要求还存在较大的差距。

遂宁市财政局局长杨军说，遂宁发展投资公司今后必须要按照《公司法》来运作，不能仅仅经营土地。一个公司必须有经营的业务，只是土地是不行的，土地说白了就是财政收入，不应该是公司的收入。所以既然要转型，就要有正常的公司经营业务。

遂宁发展投资公司管理人士称，希望通过此轮清理整顿，使遂宁发展公司成为集融资、投资、资产经营和资本运作于一体的“借、用、管、还”企业集团。他说，这个方向肯定是没错的，但是转型过程并不容易。

事实上，尽管拥有 51 家融资平台公司，但是过去几年来，遂宁市没有一家融资平台公司能够成功发债，其融资来源主要是银行贷款。现在，尚处在清理整顿风波中的遂宁发展投资公司开始计划申请发行规模为 10 亿的企业债。

| 相关报道 |

不是我们想做的

一个财政局长的自白

■ 张向东 / 文

央行一份最近的报告显示，截止到 2010 年年底，全国人民币贷款余额 47.92 万亿元，据此匡算，截至去年末，全国的融资平台公司贷款总额为 14 万亿左右。这一数据，将此前流传的由财政部门匡算的融资平台公司贷款 7.9 万亿的总规模，又提升了一个级别。

而目前审计部门对地方融资平台负债水平的审计工作已经基本结束，其数据不仅对媒体保密，就连对被审计的地方财政部门也保密。也许我们永远无法知晓，中国数量众多的融资平台公司究竟从商业银行拿走了多少钱，又会最终产生多少坏账。但一个颇有意味的现象是：在不断翻新的数据中，人们大都更愿意选择相信较大的那个。

央行的报告中提出，由于平台贷款普遍额度大、期限长，用途监督存在一定困难，信用风险仍需予以关注。另外，部分平台缺乏可持续发展能力，自身风险也不容忽视。

我们想知道的是，既然明知道融资平台公司是一种“怪胎”，但在过去的两年间，是什么力量让全国出现了这么多的融资平台公司，以至于在有的地方甚至连乡镇都成立了类似的公司？又是什么力量将地方财政和土地紧紧地绑在了银行的抵押单上？

一个欠发达地方的财政局局长跟我说，融资平台公司，不是我们地方政府想做的，它有一些是中央的政策导致的，尤其是四万亿投资、灾后重建等等。在这位财政局长看来，中央目前的财政体制，是将很多支出转嫁到地方来了。

“以前的融资平台，是地方垄断经营国有土地的工具，仅此而已。但是四万亿出来之后，银行方面要求地方的融资平台，要求地方财政担保、地方人大作决定，就这样搞成了今天地方融资平台的局面。”

由于地处欠发达地区，这个地方得到的中央转移支付相对较多。他举了具体的例子，该地方每年的一般预算支出接近 90 亿，其中中央转移至当地的有 60 亿，加上当地的财政收入，不仅可以抵上支出，还有盈余。他问道，“中央已经给了一大部分资金了，但是地方为什么还要负债呢？”

具体到这个地方，最近几年该地的财政收入增速很大，而且中央的转移支付力度也比较大。在这位财政局长看来，按道理不应该有很大的财政压力。但是尽管如此，他还是感觉钱不够花。

在他看来，这一方面是目前财权和事权的不统一。“很多大的政策是由中央决定，比如说很多民生方面的问题、保障房、医疗保险、教师的绩效工资、水利等方面，这些都需要地方政府来做。但是我们的很多区县，根本就没有钱来搞这些。所以只能是土地财政。再加上对地方 GDP 的考核，城市面貌的改善等等，这些都需要投资，所以地方不得不去举债。”

尤其是四万亿投资计划以来，地方疯狂上项目的同时，配套资金也让财政压力急剧增加。他说，正是从 2008 年年底开始，国有商业银行在做贷款的时候，纷纷开始要求财政部门提供有关地方债务的情况。尽管有时候地方债务已经很大了，但是各个银行却都是从各种有利于放贷的角度来做的一些东西。在这位财政局长看来，银行拿出来作为放贷的依据，肯定不是很准确的东西。

这位财政局长花钱的原则是“以收定支”。他说，按照我们的《担保法》和《预算法》，我们的地方财政都不可以去做贷款和融资担保。但是我们中央各大银行把政府给拉了进来。过去如果按照我们的情况，我们就是以收定支，财政收入多，就按多了花，财政收入少，就少花。如果没有银行在放贷的时候硬把地方财政拉进来，地方政府想负债都负不了。

在一波为期两年多疯狂投资热潮过去后，人们现在终于回头来担心银行的不良负债，并将问题的根由越来越多地归结为地方政府，但在这位财政局长看来，“平台公司负债情况，首先是中央银行要承担这一部分责任。”

现在中央开始清理整顿地方融资平台公司，但现在的问题是，由于融资平台公司的债务规模较大，所以政策选择上也会比较谨慎，因为一旦出现问题，就会影响国有银行的发展稳定。局长说，这个确实是个大问题。但如果要坦率地讲，我们的一些政策有失误。

我们的国有银行显然还没有在热议的融资平台风险中，汲取到什么经验教训。记者在四川省遂宁市看到的情况是，由于当地清理整顿融资平台公司，国开行四川省分行向当地政府部门提出，要将原来承担中小企业贷款的平台公司业务，从即将被撤销的富国产业投资公司拿到遂宁发展投资公司。

这对于国开行来说，无非是将贷款业务从一家融资平台公司换到了另一家而已。也许对于国开行而言，遂宁投资发展公司是当地政府扶持的、最大的、也是土地资产最充裕的融资平台公司。其实质，还是要将贷款业务紧紧地捆绑在本来就已经不堪重负的政府身上。

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问：北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线：(010)64209022-1151、1252
发行热线：(010)64209022-1175
新闻热线：(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线：(021)34160312
发行热线：(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路 29 号
荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线：(020)83312438
发行热线：(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线：(0755)82968277
发行热线：(0755)82968277

保障房自查重点:施工质量和数据注水

■ 本报记者 宋尧 北京报道

在住房和城乡建设部看来,中国保障房的麻烦显然不是出在建设进度上。

本报从权威渠道获悉,截至5月底,2011年1000万套保障房建设实际开工率为32%。尽管远低于外界预期,但在住建部人士看来,这已经是个不错的成绩,至少远高于2010年的进度水平。

问题不在这32%,而在建设施工质量,以及数据的真实性上。据了解,

> 各地保障房开工进度是:4月底前项目落地,5月到6月完成规划,七八九三个月集中开工

目前对保障房建设的第一轮严查即将开始,其中,湖北、江苏等省级住建部门的自查将在6月启动。

32%的由来

仅从施工进度来看,2011年的保障房似乎一切顺利。

一位接近住建部人士向本报透露,今年前5个月保障房建设开工率的准确数字是32%。这是住建部从已建立起来的保障房建设专项巡查制度中获取的最新进展,这个数字意味着今年1000万套保障房中约有320万套已经开工。

而在一些省份,施工进展更是大为超前。例如河北省,截至5月底已开工建设保障性住房24.4万套,完成2011年工作目标的69.7%。而在辽宁省,已开工的保障房也近30万套,而今年分配给辽宁的保障房建设任务则为34.88万套,开工率高达84%。

"如果仅从数字情况来看,现在这个开工率已经相当不错了。"上述人士对记者称,2010年大多数地方的保障房建设也是从6月份才开始启动,并在第三季度开始集中冲击,其中9月份一个月就有约20%的项目集中开工。

该人士表示,从年初收集的各地情况来看,各地保障房开工进度是:4月底前项目落地,5月到6月完成规划,七八九三个月集中开工,"因此第三季度将是保障房大规模开工与建设的时间窗口"。

目前获取国内保障房建设进度的途径有两条:各省住建部门自行上网公布和各省巡查员向住建部报送。

前者是应住建部5月10日下发的《关于公开城镇保障性安居工程建设信息的通知》要求,6月9日前要公布保障房建设计划、开工和竣工相关信息。后者则是来源于住建部同各省建立的保障房建设专项巡查制度,这项制度要求各地在每月5日之前,向住建部专项巡查工作组办公室报送上月保障房建设进展情况的巡查报告。

因此,尽管上网公布的最后期限已过,部分地区尚未按要求公开,但住建部已从专项巡查制度中获得了最新的保障房建设进展情况。"巡查是在为第三季度的集中开工做准备。"上述接近住建部人士对记者称。

质量隐忧

但在层层监督之下,保障房建设的诸多问题也逐步暴露,排在首位的便是质量问题。

6月8日召开全国住房建设系统的电视电话会议的原因,就是各地保障房建设中发现建筑材料弄虚作假、钢筋水泥不达标、已建成的部分项目大规模出现的"渗漏裂"等状况。

"保障房使用'瘦身钢筋'、'空心楼板'等等劣质建材的现象太普遍了。"北方一位开发商对记者这样表示。而更令人想不到的是,被公认为利润微薄,资金投入不足的保障性住房,却依旧成为一些企业从中牟利的机会。

"我所了解的情况是,一些有资质的大企业大规模地去申揽保障性住房建设工程,但之后却不亲自参与建设,而是将这些工程转包给一些小企业去实际建设。"这位开发商称,原本保障房建设利润低微,且存有政府资金到位不及时的风险,而再经历这样的层层转包之后,最终接手的施工单位如果不偷工减料的话,便注定要亏损。

在当天的电视电话会议上,住建部祭出的杀招依旧是问责制,要求省级住建部门对发生保障房质量问题的市县主管负责人进行约谈,而对于重大质量问题,住建设部将实施重点督办,并进行通报,必要时直接查处。

注水的数据

除了工程质量外,保障房建设数据注水也将成为这些省份自行检查内容的一部分。

以福建省三明市为例,该市今年新开工的公租房建设一共5个项目412套,但其中两个项目分别为礼品公司宿舍楼和环卫公司宿舍楼,共计有126套房源。而往年开建的4个项目230套房源中,也有两个项目分别为齿轮箱公司宿舍和食品公司的单身公寓,共计132套房源。而该市的限价商品房也全都属于安置房性质。

不过,有地方政府人士表示,工业园区、大中企业等在统一规划的情况下投资建设宿舍楼,并按公租房要求提供房源,本来就是保障房制度所允许的。

而更多的地方则并未按照住建部文件的要求公布保障房建设的信息。在住建部《关于公开城镇保障性安居工程建设信息的通知》中明确要求要逐个公开开工项目信息,其中内容应该包括项目名称、建设地址、建设方式等等。但包括北京市在内的许多地方政府,仅仅只是公布了年度保障房的建设和收购计划,并未具体到每个项目。

小QFII筹备就绪 零售基金或为主力

■ 本报实习记者 刘真真 记者 肖君秀 香港、深圳报道

万事俱备,只欠东风。

近期有关小QFII(境外人民币通过在港中资证券及基金公司投资A股市场)推出的消息不断,加上来自监管层的肯定态度让市场期待更强烈。

6月初,香港中资证券业协会会长阎峰向传媒表示目前小QFII技术上已不存在问题。就在不久前,证监会基金监管部主任王林也在出席讨论会时表示证监会正筹备尽快推出小QFII。

有消息称,有近10家中资金融机构近日与香港银行及证券公司商讨分销"小QFII"基金产品的安排,部分机构正与香港证监会讨论发行产品的细节,预计距离"小QFII"放行的日子不远了。"中资机构都在期待外管局的相关要求出台。"招商证券(香港)董事总经理温天纳说。

开通迫切在即

截至今年4月底,香港人民币存款已达5107亿元,而这一数字在去年1月份仅为600多亿元。而与日益增长的人民币存款相矛盾的是目前香港市场人民币可投资的产品却屈指可数。"5000多亿的人民币存款,却没有更多的投资渠道,这是目前非常关键的问题,如果有一个官方渠道让钱回流中国,这并不是坏事情。"渣打银行高级经济师刘健恒表示。小QFII的开通也就恰恰为香港投资者持有人民币提供更多的选择,但具体可以投资哪些产品尚未确定。

某中资大券商香港分支机构负责人透露按照目前的情况来看,产品设计应该以零售基金为主。他表示现在市场传得比较多的是额度上九成为债券产品,一成是A股产品,原来总规模一直说是200亿,不过最近好像又有所收窄。他表示中资规模较大的券商、中资基金公司应该都可以参与,而且大部分券商都从去年年中筹备到现在。

"目前国内债券市场发展并不理想,若实行这个配比,难以进行下去。"另外一家不愿意透露姓名的券商表示,产品设计是从需求者的角度来考虑,这么小的额度,券商不会浪费在一些收益率不高的产品上。"而且目前到底会不会真的给中资券商也不确定,我们在跟监管层协商是不是可以给一些优惠,这与券商具备的条件以及产品方案是否合适都有关系。"

中环资产管理董事总经理杨延德表示,如果小QFII开通,公司都比较有兴趣来通过中资券商进行内地投资。"我们比较感兴趣内地可转换债券,不过现在相关政策具体的细节还没有出来。"

压力

"小QFII说了很长时间,去年说是国庆时出来,今年又说是端午,说多了市场都麻木了。"上述中资大券商香港分支机构负责人表示。

"看整个大背景的话,其实去年中国一直集中在跨境贸易结算方面,这是人民币国际化目前最为首要的,很多政策都是围绕贸易方面的。"刘健恒表示,其实监管层目前急于做的是如何推动人民币跨境贸易结算,而非当前的小QFII。

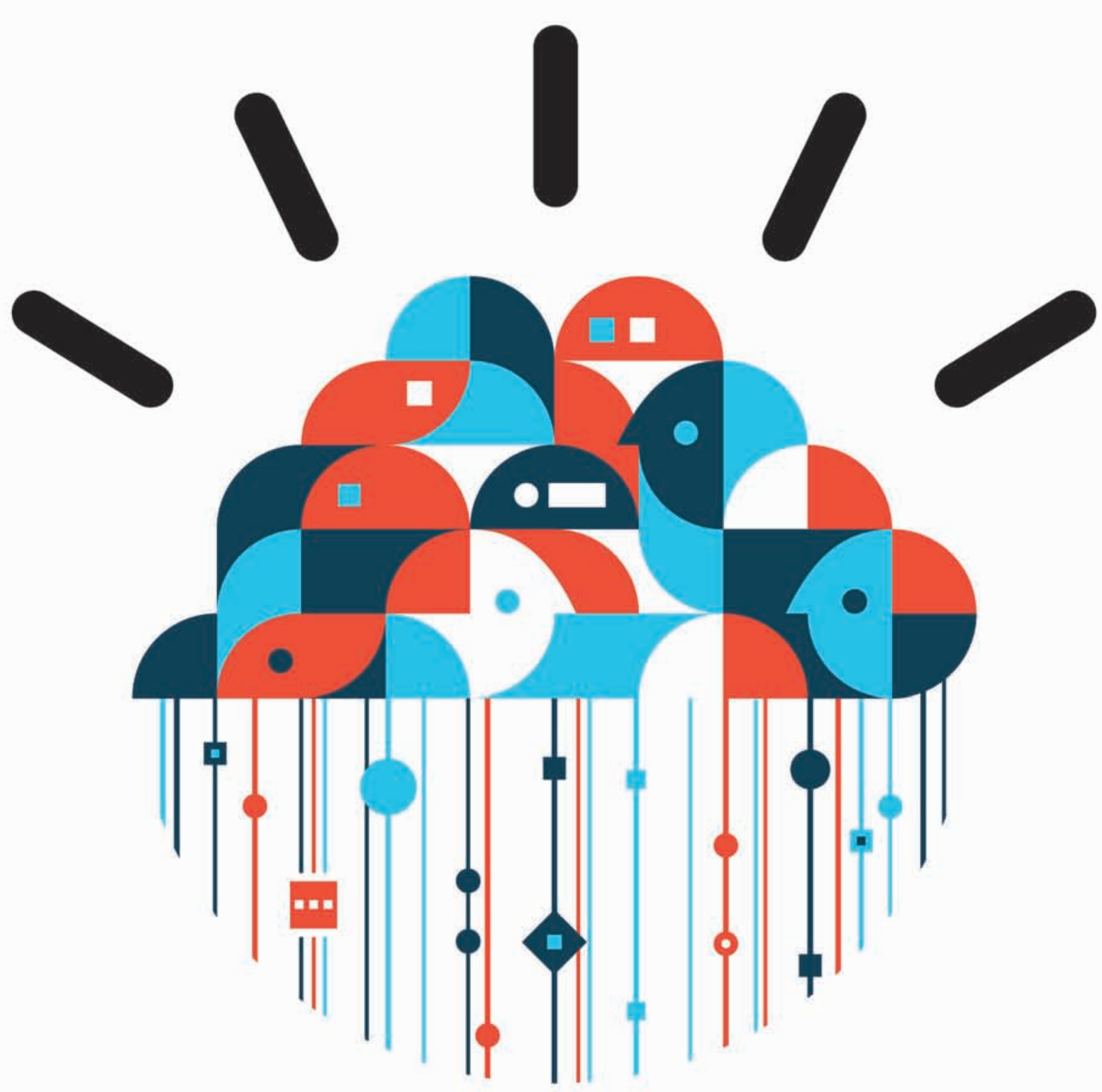
与外界推崇小QFII的态度不同的是,御峰理财董事总经理陈茂峰则认为小QFII推出也许并不一定受到欢迎。在他看来,如果小QFII方案出台,则需要解决两个问题。一是要解决目前持续高位的通胀水平;二是人民币升值的压力。"目前国内的通胀水平这么高,再通过小QFII引入一部分人民币造成的压力会更大。"

即便不考虑这两个因素,若按照目前的产品设计和额度配比,其吸引力也是值得怀疑。陈茂峰指出,目前债券市场也是公司或者机构投资者比较多,香港投资者有直接投资的习惯,不喜欢由基金经理来负责。小QFII推出后是否真的受欢迎值得怀疑。他表示,目前人民币产品的唯一卖点是人民币升值,但这可以有很多渠道可以体现出来,不一定通过小QFII。

"国内债券息率也不是很高,而通胀又很高,这么一看,债券也就不会具有吸引力了。"陈茂峰表示,若反过来讲,即便是股票配比额度多一点,吸引力也不会很大。因为基本上所有大型国企都有在香港上市,H股投资的成本又比较低,来香港上市来说相对投资价值也更大一点。

另外他指出,这个额度配比的设计其实可能是从稳定性方面来考虑。他透露,原本有传设计方案是由投资者通过券商直接投资于内地市场,但考虑到资金回流无法控制,已经被否定掉,而目前通过基金产品则更容易控制些。

但温天纳认为,200亿的规模太小,实际上也起不到太大作用。"不过这只是开始,往后会有更大的发展,未来规模有待逐步扩大。



构建安全的云计算

"云"作为一种新兴的计算方式,已被消费者和企业客户广为接受。它几乎无所不能,公有云可以带来音乐、图片等个人应用,企业私有云则可以提供电子邮件、数据存储等专业服务。

今天,云已经有能力在各行各业创造全新的业务模式,甚至包括一些对社会影响重大的领域,比如医疗、金融、政府服务和国防。

其实,无论是互联网上的公有云还是企业防火墙后的私有云,它们和其他共享资源一样,都面临着相同的风险,也都需要稳妥的保护。为了保证云计算的安全,我们首先需要解决隐私、认证和安全等系列问题。而且,一刀切的做法是行不通的,你不能像处理微博一样处理企业电子邮件,也不能用管理照片上传的方法管理医疗数据。

令人欣喜的是,全球的政府和企业都认识到了这一点,他们正在积极拓展各种方法,让云计算融入社会发展的主流。

同时,麦吉尔大学医疗中心正在实施一种私有存储云,来安全地存储病人资料。80多万病例存放在多个站点内,可以随时向临床医生提供策略性的数据视图,甚至是临床图像。

在美国,一家大型薪资管理机构正通过私有云,将其薪资税收服务推广到新市场,让中型企业首次享受到这一服务,而在以前这些企业根本无法获得其解决方案。未来几个月内,这类云资源整合将带来更多的业务流程外包及其他安全服务。

这样的成功案例在零售、银行和教育领域也屡见不鲜。如果我们以正确的方式,在云系统的设计过程中融入可靠、安全和私密性,那么无论是公有云还是私有云,它们都会让社会的发展到达新的智慧高度。

让我们共建智慧的地球。加入我们或了解更多智慧成就 IBM 云计算 搜索

© IBM、IBM的标识,ibm.com是国际商业机器公司在美国和/或其他国家和地区的商标或注册商标。目前IBM公司的商标清单可登录公司网站"版权和商标信息"即www.ibm.com/legal/copytrade.shtml点击查询。

IBM®

大集团内蒙古抢煤 豫陕煤改纠结身后事

■ 本报记者 温淑萍 北京报道

河南鹤壁煤业驻守内蒙古鄂尔多斯已经一年有余，耗资几十亿收入囊中的两个煤矿现在也开始投产了，不过他们并不满足。

“我们收购的煤矿一定要大的，10多个亿的可以，70到80亿的也没问题。”一位鹤壁煤业人士告诉本报，还有几处煤矿正在谈，只要合适，继续收购。

从这种豪言壮语中丝毫看不出，这是一家已经在2009年被河南永城煤业集团兼并，随后被归入到河南煤化集团的国有老煤企。

尽管河南煤改2010年3月才正式启动，但在此之前，很多大煤企的触角早已伸出省外，煤改开始后他们草草结束对省内形同鸡肋的小煤矿的整合，转身拥抱煤炭资源储量丰富的地区，鄂尔多斯便是他们拼抢的主战场。

这一轮疯狂拼抢从2009年底开始，在鹤壁煤业的对手名单里，还有一长串的名字，他们是陕北矿业集团、辽宁铁法煤业、山东兖州煤业、神华集团……

到鄂尔多斯去

鹤壁煤业早在2008年就对鄂尔多斯感兴趣了，从考察观望到动手布局只隔了大半年。

2009年山西煤炭资源改革进入实质性推动阶段，大集团布局战略开始逐渐鲜明。鹤壁煤业就闻风而动开始做准备，频繁出现在鄂尔多斯考察、洽谈合适的煤矿。

“那时经常有些各地的大集团来考察，但是出手的频率还不高。”据鹤壁煤业人士介绍，常光顾鄂尔多斯的有陕北矿业集团、淮北矿业集团、辽宁铁法煤业集团、神华集团，还有手握巨资的民营煤老板们。随着2010年中央将山西的煤改经验向全国推广，到鄂尔多斯买煤矿、出手的人也迅速多了起来。

实际上，鹤壁煤业在这场争夺中并不占优势，因为此时河南的煤改刚刚开始，按照当地的煤改政策，省属六大骨干煤炭企业作为兼并重组主体，按照区域划分重组范围的产业政策要求，将全省近800家煤矿，通过整合总数集中到70家左右。

鹤壁煤业此前曾被永城煤业集团兼并，一同被兼并的还有焦作煤业，之后被归入河南煤化集团，是河南省属六大骨干煤炭企业之一。虽然鹤壁煤业自身仍具有独自兼并整合的权利，并于2010年6月河南煤炭资源整合基本结束时，在省内扩充了几十家煤矿，但“河南的煤田储量不是很大，得考虑20年以后的吃饭问题”。

随后，已在鄂尔多斯落地的鹤壁煤业成立了常驻机构，通过一年多的物色，耗资几十亿将两个煤矿收入囊中。“要坐地盯肥肉，不然都被别人吃了，谁走得慢谁就有可能被淘汰。”

在他的对手中，辽宁铁法煤业也斩获颇丰，兼并了两处煤矿还成立了能源有限公司；山东兖矿集团的全资子公司兖州煤业，2011年2月份耗资近80亿，获得东胜煤田转龙湾井田的采矿权。辽宁铁法煤业、兖州煤业相关人士都表示，还将“继续收购、积极开疆扩土”。

就在鹤壁煤业常驻鄂尔多斯后，陕北矿业集团也不时来回串门，不过他们的运气要差一些。“价格太高了，我们只能回原地收购。”陕北矿业集团人士透露，他们在陕西境内已经收购了好几家，未来可能会考虑新疆，对鄂尔多斯只是保持关注。

另辟蹊径

陕北矿业集团之所以杀了个回马枪，或许是因为陕西省煤改直到今年2月底才开始启动，而且方式和山西、河南等省份不大一样。

根据陕西省政府与各地方政府签订的协议，今年6月前，陕西省煤炭企业将由目前的530家缩减至120家。与山西、河南不同的是，陕西省的煤炭资源分布大多集中于陕北和渭北地区，陕南大部分煤矿的产能则都在30万吨以下。

> 目前已经驻扎在鄂尔多斯的异地煤炭集团们，在持续观望、收购的同时，或许也要分心处理一下在本省整合中留下的纠结

因此，陕西省煤改不同于山西的一刀切，也不同于河南按照区域划分重组范围。据陕西煤炭工业厅人士透露，陕西的整合中忽略了国有与民营的属性，只要是大集团的企业，都有资格以“就近原则”兼并周边的中小煤矿。陕西煤炭工业厅人士介绍，按原计划这场整合在6月底前结束，但目前看可能会拖到8月底。

而在多数煤炭人士眼里，内蒙古鄂尔多斯是块风水宝地。因为内蒙古煤炭资源丰富，整合方式也很公平，与陕西省类似，不论是国有还是民企，只要有实力就可以实施兼并整合。在今年3月下发的整合文件里，内蒙古希望通过三年的时间，将现有的300多家煤炭企业缩减到80家左右，120万吨以下的煤矿全部淘汰。

“借势整合扩充实力，这是机会，但真能吃进去多少，不是心态决定的。”内蒙古煤炭工业厅一位人士告诉本报，目前鄂尔多斯煤矿的转让价格已经被炒高了好几倍，以前一吨的资源储量价款是5块、10块，现在炒到30到40元，“两年前一个煤矿整体能卖1个亿，现在炒到了3个亿甚至5个亿”。

在煤矿转让价格被炒高的同时，内蒙古煤炭资源整合中，更大的主角也出现了。据有关人士介绍，今年4月份内蒙古煤炭工业局曾发过一个文件，里面罗列了44家骨干煤炭企业，神华集团的6家子公司名列在内，还包括国电、华能的多家所属企业，在这44家企业中，有一半以上分布在鄂尔多斯。

按照内蒙古整合方案，今年上半年为准备阶段，下半年正式进入整合，也许主角最终是谁，只能在2013年结束时才会体现。

煤改身后事

目前已经驻扎在鄂尔多斯的异地煤炭集团们，在持续观望、收购的同时，或许也要分心处理一下在本省整合中留下的纠结。

据河南煤炭系统知情人士称，河南煤改虽然名义上去年6月就已经完成转让协议，但实质性的内容还需时日。河南的整合方式，虽然是大集团兼并小煤矿，但事实上，目前河南个人控股的比例较大。

“部分整合的煤矿中，兼并主角大集团看似占了51%的绝对控股权，实际上还是由原来的个人控制着煤矿。双方只是在私底下签了阴阳合同，煤矿还是个人的，个人按每吨煤30元或者50元付给大集团挂靠费。”该人士透露。

也有另一种方式，大集团不出钱收购，个人将20%的股份让给大集团作为回报，名义上是大集团兼并后的企业，实际还是个人的煤矿。

大煤炭集团人士透露，之所以出现这种情况，是因为这场整合也有不尽如人意的地方。“有些小煤矿已经开采了近10年，本来储量小，周围的资源也少，没法再扩建了，但是因为还能开采5到6年，也被列为收购对象，收购价格1个亿，改扩建、投入机械化生产设备又得3到5个亿，这名义上是好事，实际上成了大集团的累赘。”

“我们准备深入推进整合，在8月左右把这些问题解决了。”河南省政府人士告诉本报。陕西则准备在9月及年底前彻底厘清这些问题，使整合画上圆满的句号。

7700亿撤离 山西煤改三年小结

■ 本报记者 温淑萍 太原、北京报道

本报独家获悉，山西的煤炭资源整合历经三年，这三年中从煤炭领域撤出的资金达7700亿。

在这7700亿中，有3500亿左右的资金，在山西就地转化到了7个行业中。另外4000亿左右的资金中，有一部分被煤老板们带到内蒙古、新疆再次投入到煤炭行业中；另一部分南下，进入深圳、香港等地用作其他项目类投资。

“有一部分不知去向。还有一部分仍然留在山西，他们的主人正在持币观望。”山西政府人士称，有信心让这些钱落地生根。

千亿游资撤离

任何一个地方煤炭领域内的资金，都由两部分组成，国有企业资金和民营资金。

但山西的例外之处是，民营资金占据着半壁江山。在2009年之前，民营资金的去向甚至左右着山西省内社会流动资金的动向。

“2008年时，一个小营业厅一天资金的进出率能达到1个亿，有的3到5个亿，其他地方也就是个几百万，最多2000万左右。”一位曾在山西投资煤矿的人士介绍，大量的游资，大量的流动，造就了山西的社会流动资本的短暂繁华。

上述人士称，山西游资的逐渐增多要从上世纪90年代末算起。那时，全国的煤炭市场逐渐复苏，山西由于地理优势被国家定位为发展煤炭产业、援助东部工业发展的典型。包括广东、深圳、东莞的工业化发展中，煤炭的需求都来自山西。

直到2006年左右，山西的煤炭行业逐渐攀升到顶峰。据山西一些煤炭行业内人士介绍，那时听说挖煤能赚钱而且是暴利，从外省市带着上百亿资金到山西掘金的人不计其数。“有些人干脆从外面筹集了上千亿的资金，来了接手一两个煤矿后，雇人看煤矿、挖煤，自己天天住在酒店等着数钞票。”

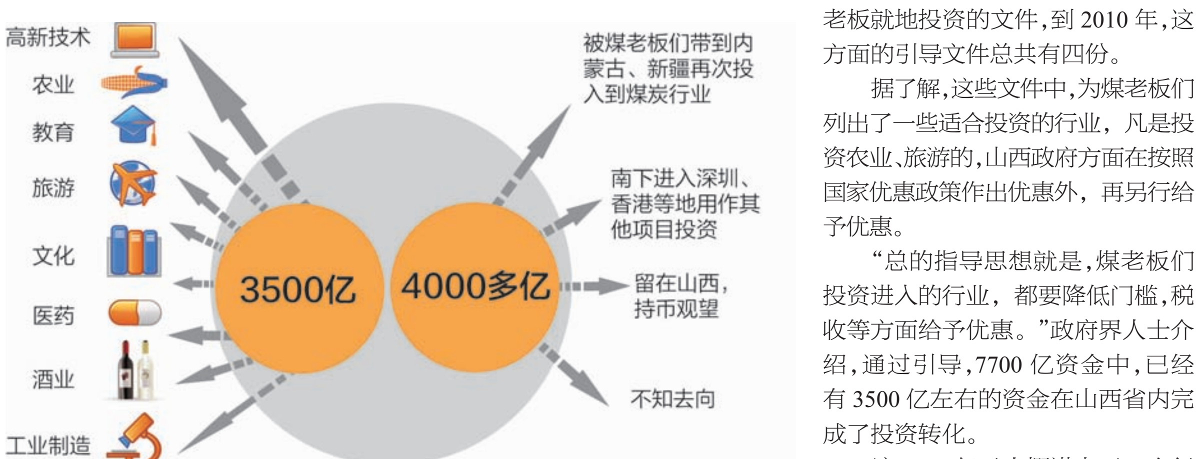
据山西社科院一位人士介绍，在2005年到2009年时，山西煤矿由于多、散、乱等原因，政府已经收紧新批矿井的闸门，只有大型矿井才能有资格排队获批，而当时，一个大型矿井的6个开工证件，甚至被炒到300万。一个煤矿被层层转包后，资金的流动量达到几百亿。

“经济处于一种被翻炒的热漩中。越炒资金流动得越频繁，人们对于资金的关注、渴求越高，也使得越多的游资聚集到山西来。”该社科院人士称。

游资筑起的繁华到2008年山西推出煤改举措以来，逐渐褪色。“2008年，整合方案出台前后，有些外来投资者看着山西掘金大势已去，就带着几千亿的资金转身离开。”据山西有关人士透露，这部分还未正式计算在山西煤炭行业撤出的资金里。

2009年整合正式推动，“从正式签订整合协议到2010年底，在山西煤炭产业中运行的游资已达1万亿以上，通过整合撤出的资金达7700多亿。”山西政府界一位人士透露。

山西煤炭资金出路示意图



经济观察报 / 制图

近半就地转化

大量游资的撤出，令手握巨资的民营投资者们出现了短暂的迷茫。

2009年，煤老板党力和他的三个朋友从山西煤炭行业撤出的资金达500亿。“刚从山西出来那段时间，不知道该干什么。整天吃饭、抽烟。”党力在迷茫了几个月后，经朋友介绍，从鄂尔多斯买了一个煤矿，继续了挖煤发财的生涯。他的另外两个朋友则在山西投资做了旅游生意。

“那个时候，煤老板们确实比较迷茫，挖了10多年煤，一下子不干了，很难找到适合的生意。”据山西一位政府界人士介绍，在煤炭资源整合之初，山西政府方面就出台了引导煤老板就地投资的文件，到2010年，这方面的引导文件总共有四份。

据了解，这些文件中，为煤老板们列出了一些适合投资的行业，凡是投资农业、旅游的，山西政府方面在按照国家优惠政策作出优惠外，再另行给予优惠。

“总的指导思想就是，煤老板们投资进入的行业，都要降低门槛，税收等方面给予优惠。”政府界人士介绍，通过引导，7700亿资金中，已经有3500亿左右的资金在山西省内完成了投资转化。

这3500亿元大概进入了8个行业中，有高新技术、农业、教育、旅游、文化产品、医药行业、酒业和工业制造。

据了解，高新技术方面，是长治市的煤老板拿出巨资建设了LED光电子产业园区，现在几乎是中国数一数二的。

在教育方面，有7名煤老板用5亿多资金，在山西吕梁汾阳市兴办了第四高中、第五高中、市职教中心、民办学校。

农业方面，大同市有60多位煤老板投资近30亿，变身“农业”企业家。山西蒲县的一位煤老板最终选择了投资布艺，并取名为“土疙瘩布艺”。

侯马平阳机械厂，最早是一个兵工厂，很长一段时间濒临倒闭，后来吸引社会资金，改成股份公司才活过来，据说吸引到的社会资本就是煤老板的钱。

山西政府界人士称，山西对于从煤炭行业撤出来的这部分资金很关注，也很关心煤老板们的投资趋向，未来有信心引导更多的资金就地转化。

红歌晋京

上接01版

曾菁自豪地告诉记者：“孩子们已经准备好要将最完美的精神面貌，展现给首都人民。”

作为“红歌传万代”的14支参演单位之，曾菁所在的渝中区人和街小学一共有57名学生参加此次晋京汇演。其中一名年仅10岁的小学生张敬知的节目是小提琴独奏，其余56个孩子给出的节目是诵读“励志箴言”。

关于四天七场高频率的演出，曾菁说学校已经充分考虑到了孩子们可能会遇到的疲劳，为此准备了大量的牛奶、水果和食物，专门由学校派出两名老师负责孩子们的后勤保障工作。除此之外，为了保证路上的安全（他们6月9日从重庆坐火车出发去北京），学校还想好了对策，一共有8位老师带队随行，每一个老师负责照看8个孩子，剩余一名老师负责统筹工作，并且在孩子们的管理中，高年级的孩子要负责照管低年级的孩子，以大带小。

然而，并不是每个孩子都能去北京。曾菁说：“孩子和家长们都觉得能去首都参加汇演，是一件非常光荣的事情”。

在带领60名学生出发前往北京之前，巴蜀中学的汪红霞老师，已经给学生和学生的家长开过动员大会。

汪红霞说，重庆的“唱读讲传”活动，最早始于巴蜀中学的大礼堂。她们在“红歌传万代”中为首都人民准备的节目是梁启超的《少年中国说》，汪红霞说，这个节目学校已经排过很多次，几乎所有的学生都耳熟能详，而且为了避免学生对“唱红歌、诵经典”起抵触和厌烦的情绪，巴蜀中学只要遇到大型的红歌汇演，出演的学生都是轮换着上阵。

对于此次红歌晋京汇演，汪红霞称，在他们看来其实很简单，因为经常这么做，已经习以为常。目前学校一共派出6个老师带队，关于进京的费用，由上级单位和学校各自承担一些，她说。

6月9日上午，率领80多号人坐火车进京的邓成彬，其所在的沙坪坝区群星合唱团要准备“春天的故事”、“走进新时代”、“江山”、“在灿烂阳光下”等多首曲目。邓成彬说，现在这个时代的国人缺乏信仰，（我们）要通过唱歌去提升(他们的)精神。

然而，并不是每支参演队伍，都愿意回答记者的提问。

重庆市国土房屋管理局的陈芒，即将带领70多人的队伍进京，出发时间也是在6月9日。在短短三分钟的对话里，当记者问及“你们每天都唱红歌，会不会觉得累？”陈芒反问记者：“为什么你要提这样的问题，我们这代人就是唱着红歌长大的。为首都人民唱红歌是一件很光荣很开心的事情”。

多数晋京参演的红歌队伍婉拒了记者试图采访的要求。

重庆师范大学的演出节目分量最重，是开幕式的第一个合唱《啊，红歌》，以及合唱《祖国颂》、《保卫黄河》等等，其带队人黄政接通电话时称，我们正在召集进京前的动员大会。

重庆工商大学的领队陈琛、西南政法大学的领队温良、四川外语学院的领队雷莹和重庆市公安局的领队崔路，均婉拒了记者的采访要求，理由大同小异——“我们此次红歌晋京汇演，所有采访必须通过重庆市委宣传部的统一安排。”

规模空前

在此次四天七场的晋京演出中，一共有1000多位演出人员，加上相关的综合联络组、新闻宣传报道组、后勤保障组等人员累计在1500人左右。

晋京演出的团队，从其管理层成员的组建中，可以看到重庆市委对此次晋京演出的重视程度。

重庆市委宣传部部长何事忠担任晋京演出的总指挥，重庆市群艺馆常务副馆长陈骅担任总导演。此外，重庆市委宣传部、重庆市文广局、重庆警备区政治部、重庆广电集团（总台）、重庆市公安局分管领导、重庆市文联、重庆市教工委、重庆市委党校一共11位领导担任副总指挥。

压轴大戏被安排在6月11日晚间，也就是北京民族文化宫大剧院举行的“红歌传万代”重庆群众演唱会。除此之外还有六场演出，分别在解放军第二炮兵部队、北京朝阳剧场、北京民族文化宫、清华大学大礼堂、全国政协礼堂和中央党校礼堂。

预计将有中央、国家机关干部职工、老干部、老艺术家、青少年学生和首都各界人士上万人观看。重庆市委称，这次晋京演出，既是重庆迎接建党90周年的最好表现，又是重庆精神风貌的集中展示，还是重庆答谢中央、国家机关和首都各界人士的有效方式。

此次晋京演出，还得到了全国政协、中组部、中宣部、中央党校、教育部、文化部、中国文联、解放军总政治部、北京市委宣传部等部门的热情欢迎和大力支持。

不是“左”也非“文革”

由于此次重庆红歌晋京演出阵容空前，影响巨大，为此，在重庆市委下达的晋京演出宣传提纲中，特别声明了一点。重庆市委强调，开展“唱读讲传”活动不是搞“左”的一套和走“文革”老路。

重庆市委称，不少人对应重庆的“打黑”，把“唱读讲传”活动简称为“唱红”。无论是“唱读讲传”的初衷，还是人们的心理认知，“唱红”实质上就是倡导和传播社会主义先进文化。

但是，境内外也有少数人反对“唱红”，指责我们搞“左”的一套，甚至与走“文革”老路联系起来。这种理解事物的方式本身就是形而上学，非常简单化、公式化，是完全错误的。中华民族自古以来就崇尚红色。“红”是汉语中褒义色彩最强烈的词。红色代表生机、活跃、青春、热情，代表明亮、鲜艳、力量、奔放和充满生命力。所谓红色文化，从狭义上讲，是指近一个世纪以来，中国共产党人带领广大人民群众在如火如荼的革命战争年代以及建设、改革开放时期所形成的时代精神。共产党领导的中国，就是“红色中国”。从广义上讲，它既包括古往今来中华民族的各种文化精华，也包括世界各国人民创造的一切优秀文化成果，是先进文化、进步文化的统称。我们唱红歌，既唱革命战争年代的歌，也唱社会主义建设和改革开放时期的歌，还结合重庆正在推进的“五个重庆”建设、“唱红打黑”等新创了一批歌曲，深受广大群众欢迎和喜爱。我们读经典，既读中国共产党领导下的革命战争年代、建设及改革开放时期的名篇佳作，也读包括唐诗宋词在内的传统经典，还读马丁·路德·金的《我有一个梦想》等外国文化经典。重庆卫视推出的《信念》栏目，既介绍了马克思、列宁等革命导师，也介绍了牛顿、爱因斯坦、居里夫人等著名科学家，还介绍了丘吉尔、罗斯福等外国元首。因此，“唱读讲传”活动是一项正义伟大的事业、一项继承创新的事业、一项惠民利民的事业、一项继往开来的事业，我们一定要理直气壮地开展下去，使社会主义先进文化大旗高高飘扬。

> 重庆市委强调，开展“唱读讲传”活动不是搞“左”的一套和走“文革”老路

自2008年6月，重庆深入开展唱红歌、读经典、讲故事、传箴言活动（唱读讲传）以来，重庆已经累计开展红歌传唱活动18.1万场，参与市民超过1.1亿人次，成功举办中华红歌会，在全国范围内产生了巨大的影响。

因为影响巨大，重庆也因此获得了一个可爱的昵称——“西红柿”（西部红歌城市），更有网友将重庆直接简称为——“番茄”。

无论是“番茄”，或者是“西红柿”，这个城市正在通过它规模浩大的晋京演出，试图将红色潮流传播进当下有些迷惘的中国人心中。

发改委再提输配电分离试点 数千亿配电资产界定作难

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

电力体制改革正抓紧赶路。

继确定电网主辅分离方案并实施后,沉寂数年的输配电分开试点也被再次提及。

日前,国务院批转了发改委上报的《关于2011年深化经济体制改革重点工作的意见》,其中明确“加快输配电价改革”为今年体制改革工作重点,并将“稳步开展电力输配分开试点”。这与去年的提法相比有明显变化,同样一项,去年的重点是“出台试点工作意见”,再往前推,2007年下发的“十一五”期间的输配电价改革工作重点,则是“适时开展改革试点”。

所谓输配分开是指将超高压输电网与中、低压的配电网的资源分开,分别经营核算。分开核算的主体是电网,也就是说,要将电网企业管理的输电业务和配电业务分开,并进行单独核算,以此形成发电、输电、配电和售电环节的多头竞价。

事实上,多头竞价的形成绝非易事。消息人士表示,“资产关系不理顺,独立核算机制没形成,即使试点,也无法开展。”

试点“计划”

根据2002年的电改方案,电力体制改革将最终实现“厂网分开、主辅分离、输配分开、竞价上网”,即最终达到形成有效电力市场的目标。然而在实施厂网分开后,直到今年,8年多的时间才刚刚启动实施主辅分离的改革重组,输配电价改革却一直止步不前。

今年6月初,发改委公布了《关于2011年深化经济体制改革重点工作的意见》,其中明确2011年将推进电力体制改革,特别是深入推进电网企业主辅、主多分离,稳步开展电力输配分开试点,探索输配分开的有效实现形式。并明确改革由发改委、电监会、国资委、能源局和财政部等联合负责展开。

对于电力输配分开试点,今年的提法与往年有所不同,于去年下发的《关于2010年深化经济体制改革重点工作的意见》中,对于输配电工作的重点是“出台输配电体制改革试点工作意见”。而这与“十一五”期间的工作目标相比,也有很大变化。根据

> 从适时开展试点到出台试点工作意见,再到稳步开展试点,改革始终在前进。不过从前后对比来看,却不难发现改革推进的缓慢和工作进度的调整

2007年下发的《关于“十一五”深化电力体制改革的实施意见》,“十一五”期间的输配电价改革工作重点是“适时开展输配电分开改革试点”。

从适时开展试点到出台试点工作意见,再到稳步开展试点,改革始终在前进。不过从前后对比来看,却不难发现改革推进的缓慢和工作进度的调整。

不过,“目前有的只是一些输配电分开的雏形。”一位不愿具名的消息人士对本报记者表示,这些雏形主要体现在一些不归入电网的地方政府掌控的供电企业或供电局,其将电力从电网公司批发过来,然后卖给当地的用户。“这种等数批发电力、内部销售的行为基本实现了独立输配,这些供电公司成为了配电公司,与电网公司形成输配分开的局面。”

但这和真正意义上的输配分开还有很大距离。

距离试点,有多远?

对输配分开的试点和改革,自2002年敲定电改方案开始,就曾着手运行和尝试。

2004年4月,发改委曾下发《关于在华东、广东地区开展输配电价和销售电价改革通知》,决定在华东地区、广东省开展输配电价和销售电价改革试点工作。

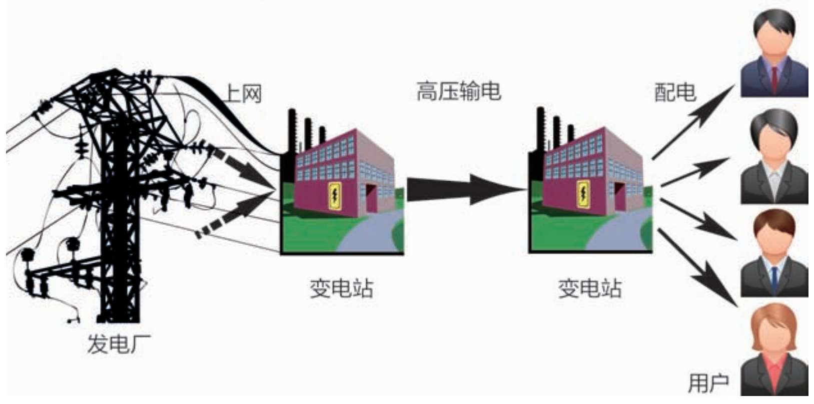
“通知”要求试点小组制定改革试点方案,提出改革目标研究确定电网输、配电业务在体制上分开前输配电价的形成机制及分阶段的实施方案,并研究输、配电分开核算及配套电价改革办法。

按照“通知”的时间表,当年10月正式提交试点实施方案,力争年底开始模拟运行;根据模拟情况,2005年适时进入试运行。

然而直至今日,该试点尝试未有任何下文,输配电试点改革从此陷入沉寂。直至去年,中电联完成了《输配电价形成机制研究》,并上报电监会,而这与去年提出“出台输配电体制改革试点工作意见”的电改工作重点有着相关重合和交集。

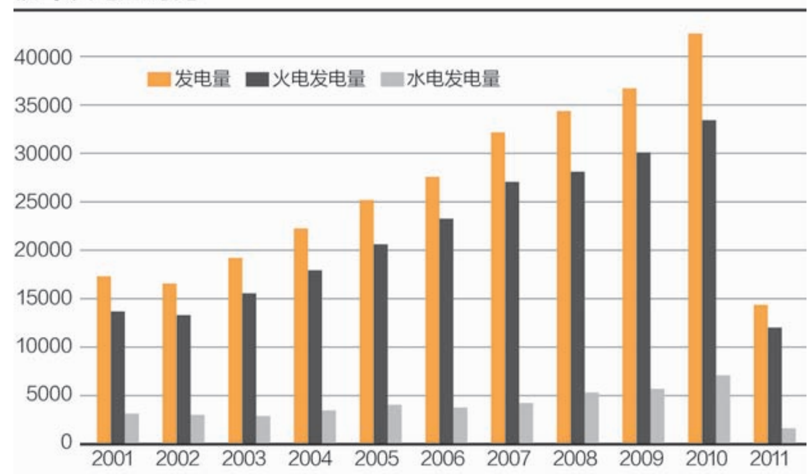
据该报告主要负责人中电联副秘书长欧阳昌裕当时接受本报记者采访时称,报告提出“成本加收益”的输配电价机制模型和独立输配电价形成机制的路径,并提出了应先选择中东西部电网进行输配电价改革试点的结论。

电力行业基本交易过程示意图



经济观察报 / 制图

历年发电量对比



注: 2011年截至4月 数据来源:Wind资讯

然而该方案并未对改革造成波澜,一位接近电监会的人士日前对本报记者表示,上述课题虽然上报,但对于输配电价改革试点,目前还没有定案的意见,课题仅为参考之用。

“目前来看,输配电分开的难度很大。不同于主辅分离,在当年电改方案出来后就把四大辅业和电网的辅业划定的比较清楚,容易剥离重组,而输配电的难点在于如何独立核算。”上述消息人士称。

该人士表示,要实现输配电分开,首先要解决两个难题,一个是解决电网输配垄断环节的成本核算和分开,其中包括经营核算和财务核算的公开、公平和透明;另一个是解决中央资产和地方资产在配电环节的利益变化和调整。

按照当年电改方案,输配分开后,电网公司将演化为“输变电公司”,而“配电”将从电网资产和业务中剔除,形成分属各个地区的“配电公司”。

然而如何清晰地计算配电资产被视为输配电分开最大的难题。配电资产在电网资产中的份额和配电资产中纠结在一起的央产和地方资产很难厘清。

在1998年进行农网改造之前,配电网(110千伏及以下)资产主要属地方财政,这其中的产权关系错综复杂,如在直管直供县中有部分地方资产和集体资产,而在趸售县和自管自供县中也有部分中央资产和集体资产。

在农网改造和城网改造之后,伴随着中央财政的投入以及部分地区对农村电网的“上收、代管”,配电网的资产关系变得更为复杂。

按照当年的电改方案,确定在一县范围内营业区交叉的多家供电企业,以各方现有配电网资产的比例为基础,组建县供电有限责任公司或股份有限公司,国家电力公司以外供电企业的资产关系可维持现状。而电改涉及到中央政府与地方政府在电力企业财政利益格局方面的变化与调整问题,则交由财政部研究制定解决办法。

正是这样的维持现状和多头管理,对下一步的输配电分开来说,举步维艰。中国投资协会能源研究中心副理事长陈望详2006年曾经测算过配电网的资产份额,据其估算,配电网资产大概在6000亿左右。然而随着近几年电网输配网络的发展,该资产数额将进一步扩大。

“厂网分开是为了发电侧竞价上网,而输配分开是为要把配电环节引入竞争机制,把输电成本搞清楚,但现在来看,开展输配分开的试点并不具备相关的条件,资产关系不理顺,独立核算机制没形成,试点无法展开,即使展开也没有意义。”上述消息人士表示。



暴跌两成 谁导演了棉价“过山车”

■ 本报记者 庞丽静 青岛、德州报道

从今年 3 月疯狂上涨时最高报价每吨 3.1 万元，跌至目前的现货价每吨 2.4 万元，棉花市场价格两成多的暴跌，让棉纺企业和棉农都始料未及。

夏行洋是山东省夏津县天宏棉花加工厂（下称“天宏”）的厂长，他的工厂已经停产了一些日子。天宏所在地夏津县，位于山东省棉花主产区德州。这里棉花产量大、棉花加工厂集中。据夏行洋估计，最近棉花价格持续下跌，已经让当地 70%以上的棉花加工厂被迫停产。

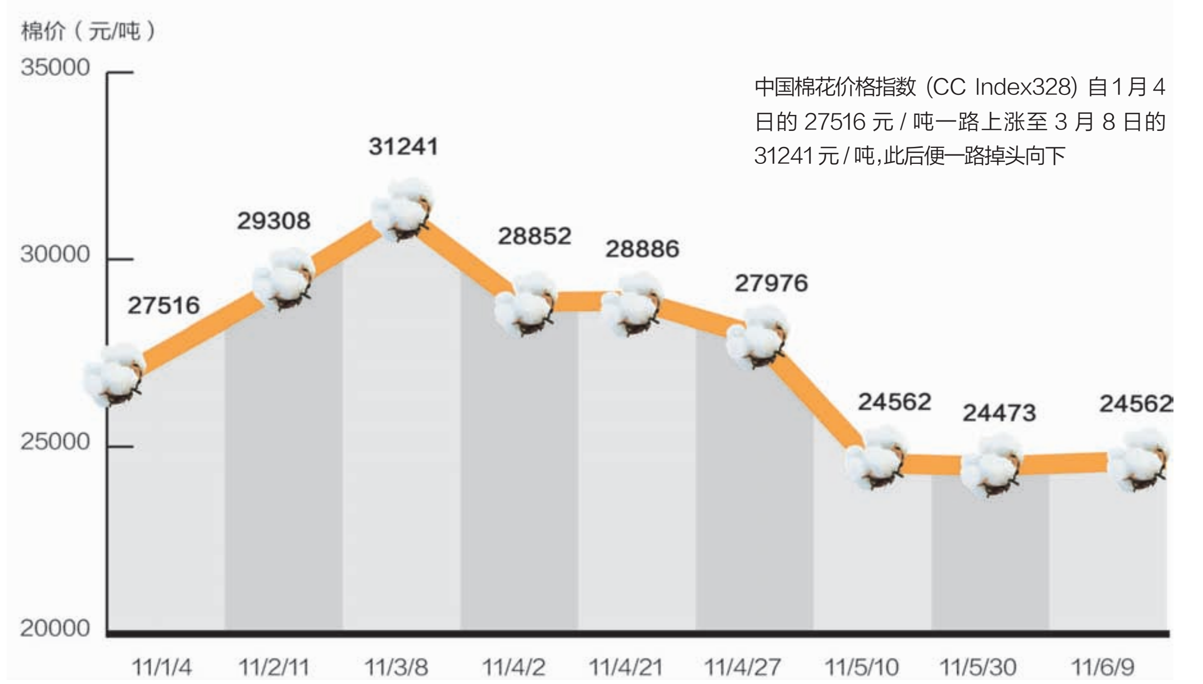
今年春节过后，当地很多棉花加工厂，担心棉价一直持续上涨，于是就在棉价高位买进原料籽棉，加工成皮棉放着，等待价格高点时卖出去。而今这些囤货已没办法出手了。

棉农的日子更是苦不堪言。去年产出的棉花，相当多的还压在手里没卖出去。银行、民间借贷、亲戚朋友，都在催着还钱。存在家里的棉花价格，却是不断缩水。

“棉农原来能赚 10 万的，现在赔到 15 万的都有。”夏行洋说。

而武城南洋纺织公司总经理王同海对本报表示，这一轮暴涨暴跌中，棉花加工企业赔到上千万的也有。

今年初至今，棉价呈倒“V”字形行情



数据来源:全球纺织网 经济观察报 / 制图

轻生的棉农

闫芳（化名）还在济南市一家医院里治疗。就在 5 天前，重压下的她想不开寻了短见。幸亏家人发现及时，目前还在医院救治。

闫芳是夏津县渡口驿乡闫庄的农民。去年两口子一共种了 28 亩棉花。大约 12000 斤棉花都放在家里，这本是他们全家一年的口粮和生活费，但最终却没卖出去。

闫芳算过账，租地费、化肥农资费、再算上人工费，每亩地的投入大约在 1300 至 1400 元左右。其中租地费每亩 500 元左右，人工费不说放风、提苗等，单拾棉花每市斤就 5~6 毛钱。农资化肥涨价都很厉害。按眼下的棉花价格，卖出去，能回来本钱，就很不错了。再加上欠的外债、全家老小一年的花销、自己起早贪黑忙活一年，地等于白种了，心里实在窝火，闫芳怎么也过不去这一关。

去年年底，闫芳两口子曾决定出售手中的棉花，那时的价格是 7.2 元 / 斤。但当时他们刚收下来不久的棉花，还没有处理完，就耽搁了。而如今，价格几乎跌了近半。

今年 3 月，闫芳两口子还是没有统一意见卖出棉花。结果持续几天高位之后，棉价就开始下跌。他们对于没有及时卖棉花的事情后悔不已。几天的时间，损失的就有 10 万。

数据显示，今年初至今，国内棉价呈倒“V”字形行情。中国棉花价格指数(CC Index328)自 1 月 4 日的 27516 元 / 吨、2 月 11 日 29308 元 / 吨一路上涨至 3 月 8 日的 31241 元 / 吨，此后便一路掉头向下，4 月 2 日，为 29852 元 / 吨，4 月 21 日和 27 日的每吨报价分别为 28886 元 / 吨和 27976 元 / 吨，5 月 10 日为 25245 元 / 吨，5 月 30 日出现年内低点，为 24473 元 / 吨。6 月 9 日，价格还在 24562 元 / 吨。3 个月中跌价 6600 多元 / 吨。

夏津县几乎每家都存着棉花，很多人赔钱不愿意卖，就在家里放着。有的人从银行借款或者民间借贷的到期了，为了躲债，甚至外出不归。

夏津县渡口驿乡闫庄邻村二屯的农民杨守强表示，价格涨的时候，有人来棉农这里收棉花，棉价稍有下降，就没人来收了，都陷入观望。

夏津县的土地属于盐碱性质，除了种棉花，没办法种植其他作物，农民别无选择。有的农民，有点门路的，就外出打工或者做小生意去了。剩下没有门路在家的农民，还得靠种地生存，种得少了，还不够费用，就要尽可能多种。

目前坚守在家种棉花的农民，夏津渡口驿乡的闫庄有 400 人左右，二屯有 1500 人左右。他们少则种上 10 多亩棉花，多则种上 40~50 亩。每亩收成 400~600 斤。投入的成本约为每亩 1300~1400 元。

让杨守强想不明白的是，“通货膨胀，开始时各个物价暴涨，棉花也涨。可是眼下别的没有跌，棉花却狂跌了。”就在本报正在采访时，杨守强又听说，附近新盛店镇又有一家棉农喝农药寻短见。杨守强表示，棉价大涨大跌，棉农的心理落差实在是太大了。没有心理承受能力的，真是招架不住。

“棉农的想法很简单，就是希望种地的时候，就能知道当年能收回多少钱，而不是像现在赌博似的。一点安全感都没有。农民希望有个稳定的收购市场，稳定的收购价格。”杨守强说。

杨守强把今年棉花种植面积由 15 亩减为 2 亩，专心干起了他的门市部生意。他说，“种地太被动了，不种了。”

闫屯和二屯周边很多农民，很多外出干起了小生意。其中来到青岛李村做生意的，就有四五十人。

停产的棉企

夏行洋说，6 月 9 日，当地的籽棉收购价是在 4.7~4.8 元 / 斤左右。天宏目前还有几十吨的棉花没有卖，他也舍不得卖。他是在籽棉 6 元多的时候买进的，加工出来皮棉，但始终没来得及出手。

“很多棉农和棉纺厂若不是手头缺钱，谁也不愿意出售手中的棉花。价格高位时没卖，一路跌下来，还怎么卖啊，继续留着吧。”夏行洋说。

夏津县几乎 95%的棉花加工厂都有棉花存货，多则数千吨，少则近百吨。他们当初担心棉价还会不断涨，就买进很多籽棉，加工成皮棉，存在工厂，等着卖个好价钱。如今，新棉已经长到一尺多高了。现在最让人担心的，就是新棉不久就要上市。那么手中的存货还会值钱吗？谁的心里都没有底。夏行洋最担心的也是这个。

在夏行洋看来，现在的行情下，跟棉花沾边的企业都赔钱。纺纱企业也是一样。天宏旗下，还有一个棉花纺织公司，日子也不好过，还有 200 吨棉纱没有卖出去。而在当地，很多企业比天宏的日子更难过。据悉，夏津县 70%~80%的棉花加工厂都停产了，最多的企业有赔到过千万的。工人放假闲在家里打扑克、搓麻。

大涨大跌对企业和棉农而言都不是好事。我们现在都迷糊了，看不透前景，也失去了判断。我们希望价格越平稳越好。那样生意才好做。”夏行洋表示。

山东省另一个棉花主产地和棉纺基地武城县最近停产、限产的企业也逐渐增多。当地有名的棉花加工企业武城华一棉业有限公司也已经停产。总经理孟庆顺对本报表示，这一年的经营都不太好，自己也看不准行情。

武城县另一家有名的棉纺企业银河纺织有限公司，正在更名和改制。公司相关负责人杨洪文对本报表示，棉花加工和纺织企业都在价格高位时存货，抬高了生产成本。现在武城经营比较好的企业也需要限产 20%~30%。

山东武城南洋纺织公司总经理王同海，正在准备参加 6 月 14 日在大连举办的棉花行业发展的相关论坛。他对本报表示，棉价大涨大跌，其实也是通货膨胀调控期的一种表现。前期暴涨必有之后的暴跌。

王同海就瞄准了山东魏桥纺织集团，作为南洋公司的风向标，他们紧紧跟踪魏桥纺织的一举一动，一旦魏桥有了降价信息，王同海就让南洋公司抢先立即出货，并且这种操作目前是很成功的。

王同海让他的南洋企业春节前后就开始出货，在棉价 30000 元 / 吨高位时，卖出了 90%的存货，大约 900 多吨，成为这一次大涨大跌行情中的幸运者。在王同海看来，魏桥纺织是全国重量级纺织企业，可以作为行业的风向标。

王同海说，他眼下绝不再囤棉花，收一车走一车，快进快出。不能再出误差。南洋公司目前有 1 万吨的棉花年加工量，而他不敢去赌博囤棉花了。

棉花行业专家、山东武城棉麻集团总公司总经理尹光玉对本报表示，棉价大起大落，最主要的原因是下游向上游的传导:服装纺织行业没有订单，棉纱没人要，棉纱纺织厂对于皮棉的需求就会减少，这样棉花加工厂就要停产。棉花加工企业停产，就不需要棉农的棉花。仅仅武城县，棉农手中就至少存着总产量 20%以上的棉花量。往年 5 月底前棉农手中的棉花肯定销售一空了。另外一个原因，紧缩的货币政策下，不断加息和提高存款准备金率抑制通胀，也令企业的信贷资金短缺。

尹光玉表示，国家刚刚出台的 19800 元 / 吨的棉花保护价格偏低，因为目前什么价格都在涨，粮食家电农机都有很多补贴，而棉花的补贴政策就显得杯水车薪。最低保护价定在 22000~23000 元 / 吨更为合理。



| IMF 总裁遴选 |

拉加德:优雅遇见妥协

■本报记者 张斐斐 程志云 北京报道



克里斯汀·拉加德　　IC/ 供图

这本是一场可以更具悬念、更为精彩的竞选。但事实上,当国际货币基金组织(IMF)总裁选举鸣锣半个多月后,真正的竞争者只有法国财长克里斯汀·拉加德(Christine Lagarde)与墨西哥央行行长奥古斯丁·卡斯滕斯(Agustin Carstens)之时,结局似乎早已写定。

法国人在一周多的时间内巩固了欧盟内部以及部分 G8 成员国的选票,并且出访了巴西、印度与中国,虽然所到之处并非全是鲜花与掌声,但其环球竞选之旅已然在舆论上占据了上风。

而卡斯滕斯大部分时间依然在美洲主要国家之间穿梭。虽然其对欧洲人的一番批评终于给这场竞选带来了一丝久违的火药味,不过丝毫没能对拉加德带来有效杀伤。

拉加德的胜算

数字也许更能说话。由于改革后的 IMF 投票权要到 2012 年才能正式生效,目前欧盟依然占据了投票权的 32%,美国为 16.7%,为了赢得不尴尬,拉加德正不遗余力地争取"金砖国家"的支持。

虽然早前面对并非经济学专业出身的非议,且在国内面临滥用职权的调查,但拉加德凭着自己的谈判技巧与亲民本色,获得了广泛支持。

6 月 8 日,拉加德抵达北京,在一天多的时间内分别拜会了中国人民银行行长周小川、国务院副总理王岐山、外交部长杨洁篪以及财政部长谢旭人。她在次日召开的记者招待会上表示,将支持中国在 IMF 获得更高的投票权,另外还会协助加快人民币国际化步伐。但她同时重申,首要任务仍然是处理好威胁希腊、葡萄牙和其他欧洲国家的欧元债务危机,因为欧元债务危机亦是 IMF 目前最为关注的问题。

考虑到 IMF 在过去欧洲战后重建、东欧经济危机以及现在欧洲债务危机纾困计划当中的关键作用,欧洲人将 IMF 视为欧洲货币基金组织(EMF),希望自己继续领队的情绪值得理解。据统计,截至 2011 年 4 月,IMF 中 79.5%的未偿还债务都属于欧洲国家,其中 52.9%的债务在东欧,而 26.6%的在西欧大陆。

面对拉加德的"优雅"攻势,新兴市场主要国家的妥协客观上是造成其竞选优势"一支独大"的主要原因

但必须强调的是,面对拉加德的"优雅"攻势,新兴市场主要国家的妥协客观上是造成其竞选优势"一支独大"的主要原因。

新兴市场的妥协

IMF 总裁竞选开始之后,金砖国家曾在 5 月 24 日发表联合声明,表明应当考察候选人的能力,而非其国籍,在 IMF 管理层体现发展中国家的代表性对于提高该组织的合法性和有效性至关重要。这让分析人士频频猜测是否五国会推出统一的候选人。

不过事实给出另外一种解释。"金砖五国的声明是一种政治智慧,是提出发展中国家政治诉求的极佳机会,每个国家不可能单干。估计这种要求很可能会得到回应,毕竟哪一个继任者都不可能忽略金砖五国的集体诉求。最有可能的情况是为发展中国家争取一个副总裁的职位。"接近中国央行的人士表示。

华盛顿彼得森国际经济研究所研究员伯格斯登(Fred Bergsten)则认为,问题是新兴市场国家之间的分歧是否大于他们在世界机构管理方式的共同意愿——巴西与墨西哥在拉丁美洲的领导权问题上长期处于竞争的不快状态,而中国与印度在很多问题上也心存芥蒂。

彼得森国际经济研究所研究员阿尔温德(Subramanian Arvind)对至今为止没有一名来自亚洲的竞选人表示吃惊。"新加坡财政部长尚达曼曾经被视作一个非常可能的目标竞选人。但他刚刚被提拔至新加坡副总理的位置,他现在还未决定参选,也许是因为其在国内的政治抱负比担负一个国际组织的领导人更加重要。"阿尔温德说。

有趣的是,惟一自己宣称代表新兴市场国家的竞争人卡斯滕斯并非出于"金砖国家",而是来自美国的近邻墨西哥。为争取支持,卡斯滕斯忙着在北美与南美国家之间来回奔波。这也许是一个成功的战略。毕竟在美洲之外,亚洲人对墨西哥央行行长印象并不深刻,想要赢得他们的支持挑战性很大。在美洲,他一方面想要稳定住北方的美国与加拿大的中立态度,另一方面将大把时间花在了巴西身上,不过目前巴西依然暧昧地表示偏重拉加德。

6 月 7 日,备受冷落的卡斯滕斯在墨西哥批评欧洲人在竞选问题上表现得并不公正,另外在处理债务危机的问题上也存在诸多失误。

这也许是他吸引世界舆论的最佳机会。的确,曾任 IMF 前任副总裁,卡斯滕斯在处理国际国内经济问题上都很有经验,墨西哥今年 GDP 增长率预计可达 4.5%,不过这是一场国际组织领导人的选战而非国内选举,人们普遍希望看到一位优雅大气的竞争者,而非咄咄逼人的挑衅者。

美国的沉默

当然,现在局势的最微妙之处在于美国人的态度。早前美国财长盖特纳表示过,华盛顿将会在 IMF 总裁遴选过程中遵守公平、透明和择优的原则,他也反复重申了美国在拉加德与卡斯滕斯之间保持中立的态度。

"美国人是要等各方把牌罗列出来再最后出牌。最后出牌就意味着拥有决定权,他支持谁取决于他自己的利益最大化。"消息人士说。

布鲁塞尔智库布鲁盖尔研究员尼古拉斯·维隆表示,美国目前在此事件上更多的是骑墙派,但其底线是避免布雷顿森林体系在 21 世纪世界格局中被削弱。

但在 IMF 二号人物、第一副总裁的人选上,美国则于近日高调抛出言论。《华尔街日报》6 月 9 日的报道称,利普斯基将会在今年 8 月卸任。美国有意在新一任 IMF 总裁人选确定之后推选白宫负责国际经济事务的总统特别助理李普顿(David Lipton)担任第一副总裁。

李普顿曾于 20 世纪 80 年代在 IMF 担任过经济学家长达八年。1993 年受哈佛同学劳伦·萨斯默之邀,加入美国财政部任公职,之后曾跟随美国助理国务卿赫布鲁克负责东欧以及东亚的国际经济合作。之后,李普顿在对冲基金摩尔资本管理公司与花旗银行经历了近十年的华尔街生活直至进入白宫工作。

IMF 现在共有三名副总裁,除了第一副总裁美国人利普斯基(John Lipsky)之外,一位是日本人筱原尚之(Naoyuki Shinohara),其曾任日本财政部国际司的总司长,于 2010 年 3 月就任。另外一位女士是埃及人夏费克(Nemat Shafik),但其自高中之后即离开埃及,主要在美国与英国接受教育,曾任英国国际发展部(DFID)秘书长职务。36 岁那年,其成为世界银行最年轻的副行长,于 2011 年 4 月即任 IMF 的副总裁职务。

原中国人民银行副行长朱民于 2010 年 5 月担任 IMF 总裁特别顾问,这并非一个常设的职务。目前朱民在 IMF 的官方网站的排名为除总裁之外的第四位。

阿尔温德表示,如果拉加德想要成为 IMF 的总裁,必须在美国人与新兴市场国家当中取得平衡。作为回报,拉加德及其身后的欧洲应该会向美国承诺,将保证继续由美国人占据 IMF 第二把交椅的传统;而为了取悦新兴市场国家,欧洲人也必须考虑将另外一个副总裁的位置交给中国、巴西、墨西哥或者印度。现在,IMF 当中有三个副总裁的位置,有媒体评价,可能还会进行改革,增设第四名副总裁。

| 记者手记 |

拉式幽默

■ 张斐斐 / 文

6 月 9 日,拉加德访华的记者招待会在法国大使官邸召开。中方记者问完了几个关键问题之后,CNN 的一个记者向拉加德提问:你对于获得中国的支持是否自信?

"当你竞选时,必须要感到自信。我看到漂亮的中国金花李娜比赛的时候,她就非常自信。"拉加德回答道。

我不禁会心一笑。指东打西,这是拉加德回答问题的典型方式。去年 6 月,在欧洲债务危机蔓延的最高峰时期,经济观察报走访了欧洲六国。我们把最后一站就定在法国巴黎,我有幸专访了拉加德女士。

时值欧洲银行业压力测试公布的前夕,我们当然对法国银行的测试结果很感兴趣了。

"您对压力测试结果是否自信?"

"非常自信。"

"您为什么这么自信?"

"因为我了解相关的情况啊。"

"但是市场似乎对这个问题还很担心。"

"因为他们不知道压力测试的结果。过两天他们就不担心了。"

"您认为压力测试的结果是否会导致恐慌情绪?"

"是的。我希望他们停止小题大做,去干正事去。"

短短的几轮问答,拉加德用短、平、快的幽默方式就把最敏感的问题给回避过去了。

她的另一个技巧,便是以退为进,让你不好再发问。还记得在她正式宣布竞选之前,路透社的一位记者专访她,问道,如果当选,会如何推进 IMF 的改革?

"亲爱的,你不觉得问这个问题太早了吗?"拉加德回应道。

去年我们带了一份报纸的样刊赠送给拉加德,她佯装地看了起来,发现其中有漫画,便非常激动地向我们介绍起她办公室里的"荣誉墙"。

在拉加德办公室的左墙上挂满了讽刺漫画。其中一幅形容拉加德与银行家关系的漫画深得其本人赞赏。画中拉加德挥舞着一把剑向银行家们刺来,旁白道,"如果你不去找拉加德,那么拉加德就会来找你"。而银行家们则纷纷背着"金色降落伞"跳下悬崖,悬崖下海面上漂浮着的救生艇上写着"花红奖励"。

"我喜欢漫画,是因为它让我有一种脚踏实地的感觉。它提醒我,有时候我们可以变得多傻。当人们远距离观察你并做出一些评论时,是非常有帮助的。"拉加德说。

当然,拉加德也曾经为自己不适宜的幽默付出过代价。在其担任财长的最初几年中,最著名的一个例子就是当记者问及国民应该怎么应对高油价时,她回答道,骑自行车。一时间被法国媒体冠上了"蠢话夫人"的外号。

不过,虽然时不时地"调戏"一下记者,拉加德在欧洲债务危机期间法德关系协调方面所发挥的斡旋与调解作用的确得到了媒体的普遍承认,与法国总统时不时的桃色新闻以及冲动举动形成了鲜明对比。印象最深刻的一张照片,就是拉加德半蹲在德国财长朔伊布勒的轮椅旁仔细聆听。拉加德已经成为法国在国际社会上公信力的一面旗帜,而这也正是 IMF 总裁所需要的特质。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.13
编辑:段琳娜 e-mail: duanlinna@eeo.com.cn 美编:周青



冈田克也、前原诚司、野田佳彦、枝野幸男及鹿野道彦(从左到右)　IC/供图

后菅直人时代 寻找接班人

■ 本报特约记者 邱兆锋 东京报道

2011年6月8日,是日本首相菅直人入主日本政治中枢地带——永田町一周年的日子。然而,出身工薪阶层、自称"草根政治家"的菅直人却没有心思庆贺。

事实上,他政治生涯的最高潮即将过去。

本月初,以自民党为中心的在野党向国会众议院提出对菅直人内阁的不信任案,导致日本政坛再度风起云涌。尽管菅直人承诺在适当的时机下台,最终化险为夷,但新一任首相诞生只是时间问题,民主党内部也开始为寻找接班人运筹帷幄。

不信任案

3·11地震以来,自民党宣布与执政党民主党进行政治休战,在重大法案上"和谐共处",使其能够全力应对二战以来最大的"国难"。然而,6月1日所提出的不信任案正式宣告短暂的政治蜜月期结束。自民党、公明党、日本奋起党等在野党以菅直人缺乏作为首相的资格和能力、不能继续领导日本地震灾后重建和平息福岛核电站事故为由,向日本国会众议院提交对其内阁的不信任案,以此敦促菅直人主动辞职。

另据报道,地震和核电站事故已经过去三个月,日本政府的应对措施并不能令民众满意。七成选民认为菅直人缺乏领导能力,对于改革和国家发展没有给予明确的方向,应该在合适的时机更换首相。

日本政坛霎时乌云密布。菅直人开始口口声声拒绝辞职,希望能够凭借自己的力量带领日本度过困境。而民主党内部的小泽派和鸠山派表示将"造反",对不信任案投赞成票。这与自民党不谋而合,日本国会众议院一度面临解散的危机。

为了避免民主党内部分裂,菅直人不得不在6月2日表决前最关键时刻力挽狂澜,表示将在地震救灾和核电站事故告一段落之后将政权交给"年轻一代"。受此影响,一些准备"造反"的民主党议员对不信任案纷纷弃权或投反对票,最终决议案以293票反对、152票赞成被否决,菅直人政权暂时获得了"延命"的机会。现在,在野党迫不及待地要求菅直人明确下台时间,而民主党内部开始确定其接班人的动向已经越来越明确。

这,距离菅直人上任整一年。2010年6月8日,由民主党、国民新党组成的菅直人内阁正式起航。曾有分析人士表示,这是日本政治史上一场静静的革命,平民政治家将如何运转走在十字路口的日本,令人期待。

期望越高,失望越大。菅直人上任不到一个月,极为唐突地提出了将消费税率提高至10%,这直接导致民主党在参议院选举中大败,日本政坛再次出现扭曲国会,民主党在政权运营中处于十分被动的地位。

此外,菅直人就任首相后,曾表示对内将积极推进社会保障的一体化改革,对外加快探讨泛太平洋战略经济伙伴协定。但是现实状况远远落后于计划,其发挥领导能力的部分也仅仅限于增加了日本科学技术方面的预算投入。同时,其倡导的"政治主导"导致和官僚无法建立信赖关系。民主党一名资深议员认为,现在首相周边几乎没有支持他的人,就连菅直人本人也曾说过:"我没有可信赖的部下"。

换相

2009年民主党在众议院大选中取得历史性胜利后,执政之路的艰辛程度远远超出当初预想。

彼时上任的鸠山由纪夫一再对国民承诺,要将美军普天间基地迁出冲绳,但最终失败,导致日美关系也随之不断恶化,民主党第一届内阁一年未满便宣告寿终正寝。此次菅直人"在位"一年有余,但舆论普遍对其在核电站事故以及灾后重建的应对上表现出不满。日本政坛终究摆脱不了十年九相这一紧箍咒,如果不考虑本次地震影响,这其中又有何深层原因呢?

首先,日本式的政党政治存在先天缺陷。日本议会中,只要一个政党能占据多数席位就能成为执政党,而执政党内部也是拉帮结派,哪个派系力量强大就由哪个派系的代表出任党首,之后自然而然地担任首相。这导致政党之间、执政党内部互挖墙脚。首相所拥有的力量极弱小,不仅要应付在野党,就连党内的反对势力也是对首相一职虎视眈眈,垂涎三尺。

其次,日本从1996年起将全国划分为300个小选区,每个选区选出一名众议院议员,另外180名则根据选民对政党投票的比例代表制选出。这导致很多政治家凭借祖辈留下的政治遗产、强大政治资金在选举中获胜,而并非明确的政策主张以及胜人一筹的能力。为了迎合大多数选民的支持,这些政治家成为议员后在政治上鼠目寸光,通过各种方式与所在选区的选民搞好关系。这种情况下,很难出现有雄才大略的领军人物。

> 现阶段,野田佳彦和鹿野道彦是日本新一任首相的最热门人选

从客观背景来看,上个世纪90年代泡沫经济后,日本经济持续低迷,财政赤字不断恶化。每一届政府虽然在上台之初都大声倡导改革口号,但一直无力改变客观经济状况,这直接导致民众对政治失去信心。日本主流媒体的力量又极为强大,挖掘政治家各种爆料,通过广播、报纸、网络方式将舆论引向对执政党不利的方向,这就等于授把柄与在野党,造成短命政权层出不穷。

菅直人在做辞职表态时,表示了让年轻一代接班,这直接将鸠山由纪夫和小泽一郎等民主党元老排除在外。而民主党内少壮派则一跃成为关注焦点。不信任案在众议院获得否决后,日本媒体起初预测前原诚司、枝野幸男、冈田克也、野田佳彦等人有望稳坐首相宝座。但最新消息显示,民主党干事长冈田克也、内阁官房长官枝野幸男并没有问鼎民主党党代表的意愿,而前原诚司则辞去外务大臣仅过三个月,还在面壁反思,出于自重暂不重出江湖。

与此同时,民主党内部主流派人物积极拥护现任财务大臣野田佳彦参与有可能于7月举行的民主党党代表选举,而反菅直人势力的小泽派和鸠山派则推举现任农业大臣鹿野道彦。现阶段,两人是日本新一任首相的最热门人选。

在日本政坛,野田佳彦知名度并不高,此次之所以能成为一匹黑马,主要是其作为财务大臣,出任党代表进而担任首相有利于灾后重建上政策的连贯性,容易获得在野党合作,从而确保本年度第二次补正财政预算以及国债发行等一些重大法案早日通过。在民主党内部,野田佳彦也没有树敌太多,未曾参与到小泽一郎的政治献金一事中,小泽派对其抵触情绪比较弱。

现年54岁的野田被认为是民主党新生代的领军人物之一,作风一向扎实、认真。2009年民主党执掌政权后,野田担任财务副大臣,但他仍坚持每天早晨在车站向选民做街头演说后再去国会,而据说他这样做已坚持了25年。但值得关注的是,野田在对华关系上趋于保守,若其成为新一任日本首相,中日之间存在的变数有可能增大。

与野田相比,69岁的鹿野道彦虽然略胜一筹,但他获得了反菅直人势力——鸠山派和民主党中间派的支持。由于他曾经在自民党执政时代担任过大臣,因此和在野党有较为良好的人际关系。鹿野提倡保护国内农业,对加入泛太平洋战略经济伙伴协定持谨慎态度,这一点与菅直人存在差异。另外,由于年龄关系,其出任首相预计会遭到民主党少壮派的反对。

尽管最终结果尚难预料,但民主党内部各个势力之间的斗争预计将越来越激烈。

卡托研究所副总裁詹姆斯·多恩:
美国经济面临滞胀可能

■ 本报记者 张斐斐 实习记者 吴海珊 北京报道

失业率飙升到9.1%,PMI回落至53.5……面对疲软的5月份美国经济数据,美联储主席伯南克6月7日表示,短期内不会对货币政策进行调整,引发市场担忧。美联储有没有可能推出新的量化宽松政策?美国经济是否已"深陷泥潭"?美国华府智库卡托研究所副总裁詹姆斯·多恩(James Dorn)接受本报专访时表示,美国将面临进入滞胀期的可能。

经济观察报:5月美国各项数据指标让人失望,你怎么看目前的美国经济,这是否意味着美国经济的发展能力将受到广泛怀疑?

多恩: 第一季度美国经济的增长非常令人失望,第一季度经济实际增长1.8%,4月和5月也显得惨淡,所以我认为前半年美国经济的增长率将会保持在2%以下。这就意味着下半年美国经济的增长必须翻倍,达到4%,才能完成2011年3%的预计增长率(伯南克预测2011年美国经济有望实现3%-4%的增速)。世界银行预测2011年美国的经济增长率是2.6%,低于2010年的2.8%。

由于就业机会的不确定性正造成家庭购买力疲软,加上目前制造业产出放缓,石油价格高企,房地产市场萧条,净投资不足,都没有对未来美国经济发展提供好的预示。同时,因为奥巴马政府和国会存在分歧,将不会再有任何增加政府支出以刺激经济的项目。所以,如果股市和房价继续下跌——反映出资产被高估,而同时随着石油和天然气以及消费品价格上升,通胀预期继续走高,美国将面临着进入滞胀的可能。

经济观察报:鉴于美国经济增长缓慢,市场已经开始预测QE3,但是伯南克暗示近期没有新的量化宽松政策。根据你对美国经济前景的预测,未来实施QE3的可能性有多大?

多恩: 我认为美联储会进行新一轮量化宽松政策的可能性有50%。如果美联储开始实施QE3,将存在很大风险,会造成进一步的通货膨胀。同时,虽然QE3会让经济突起,但也会让美联储今后更加难以退出。不过,联邦公开市场委员会(FOMC)成员将会反对QE3,国会中的一些人也会反对。QE3一方面会对国际金融市场释放一个不良信号,另一方面会促使美元贬值,也可以拖延部分债务的偿还。对于国会来说是个艰难的选择,但这正是政客们在2012美国大选年喜欢做的事情,因此我们很可能看到QE3。

目前,美国通胀还不是很厉害,但是未来1-2年会加剧。在过去的两年,美联储的资产负债表已扩大了约2万亿美元,出现了基础货币的大量增加。通常,这将导致通货膨胀,但美联储以超额准备金支付利息,因此"冻结"很大一部分基础货币。如果市场利率在接下来的两年内提高,那么银行可能开始贷款。如果美联储提高联邦基金利率放缓,就可能会加剧通货膨胀。更为根本的问题是,印钞并不能减少长期的失业问题,也不能创造真正的经济增长。这就是为什么零利率和量化宽松是危险的。



詹姆斯·多恩

经济观察报:影响美国经济复苏的重要因素是什么?怎样来促进经济的发展?

多恩: 美国需要的是政策的确定性,而不是不确定的政策。缺乏基础的财政政策改革和货币政策推出缺位意味着政策的不确定性,将造成美国经济增长的制动。

美国的经济自由度仍然很高,但与中国的香港地区以及其他国家,比如智利、新加坡相比,美国经济的自由度正在下滑。美国经济的发展要更多依靠私人领域,并收缩政府管理范围。在美国宪法中,联邦政府的权力已经被列举出来了,是有限的。目前中央政府的权力已经超出了宪法制定者预设的框架。同时美联储拥有太多的权力,却不能减少失业率,也不能决定其他实际变量。随着2万亿美元的"刺激"支出,失业率仍高于9%,经济增长率仍旧低于2%。美国需要恢复经济的自由度,限制政府行为,个人和企业应该对他们的决定负责。要结束这种"大到不能倒"的综合症。

昌红科技(300151):叫响民族模具行业精品

在美国,模具工业被认为是"美国工业的基石",在日本,模具工业更是被推崇到"进入富裕社会的原始动力"这样高的地位,在我国,国务院通过了《装备制造业调整和振兴规划》中也把模具及其制造装备的技术水平作为重点内容。模具,到底是什么,它又以怎样的魅力进入到工业领域的高层地位呢?

模具是指由塑料、橡胶、金属、粉墨、玻璃等模具材料经过加工设备加工而成的工艺装备,它属于生产过程中的中间品,但是由于其具有工序少、材料利用率高、低能耗、易生产等优点,而在汽车、能源、机械、电子、信息、航空航天工业和日常生活中被广泛应用。比如我们熟知的打印机外壳这类产品叫做OA设备模具,此外还有医疗、消费类电子等使用的行业模具产品。

从2001年起世界模具业一直处于稳步上升态势,平均增长率达到5%以上,到2008年市场规模接近789亿美元。我国模具产业虽然起步较早,但是仍被视为附属企业而导致发展缓慢,销售规模不及国外市场。但是从发展速度来看,中国的增长率远高于世界模具行业整体速度。2001年以后到金融危机前,基本呈现2位数发展势头。众多模具企业规模相对较小,但是规模效应在逐渐显现,目前,在华东华南地区聚集了主要的大型模具企业,其中发展最快、模具生产最为集中的省份是广东和浙江,这两个省的模具产值已占全国总量的六成以上。2008年,华东地区和华南地区模具产量分别达到498.43万套和310.29万套,占到七大区总产量的39%和24%,合计产量占到全国总产量的63%,在众多模具行业中,尤以OA设备行业发展势头猛劲,大概每年达到25%–30%的增长率。

OA设备模具业:小产品大市场

OA设备模具的高速发展是因为我国已经成为全球办公设备和办公耗材的生产大国,全球60%以上的复印设备和40%的影像打印设备在中国制造;全球80%以上的色带、50%以上的兼容墨盒、30%以上的再生硒鼓、11%的激光鼓粉组件在中国制造。由于模具企业供应的地域性,这些设备的生产厂商一般就地供给,在国内进行塑料模具和注塑产品的采购,从而推动了我国塑料模具行业特别是精密塑料模具行业的发展,"十五"期间我国模具行业年均增长率为17.1%,而OA设备外观件、结构件等部件模具和塑料成型产品行业年均增长率达到30%以上,行业发展迅速。到2008年,我国OA设备产量达到300万套以上。

产品更新换代迅速,出现了以塑代钢、以塑代玻的趋势,促进了精密塑料模具市场的发展随着一体机技术的迅速发展,世界一体机市场发展迅速,拥有打印、复印、传真等多功能的四位一体机、五位一体机正在逐渐成为OA设备市场的主流。由于融合了众多功能,一体机结构更为紧密,对其塑料件精度要求更高,促进了精密塑料模具的发展。与此同时,由于材料技术的发展,塑料在硬度、耐高温程度、透明度等各个方面已经逐渐接近五金材料和玻璃料,同时,其轻便、易加工、大批量复制生产带来的廉价特性使得其成为了当前OA设备行业中众多部件的首选材料。目前,OA设备中塑料结构件与外观件的比重已经占到了55%,并且呈现出逐渐增大的趋势,有力的推动了精密塑料模具行业的发展。

第一梯队领跑创新市场

越来越多的企业,尤其处于高速发展的科技、环保、电子技术等领域的企业都选择通过资本市场融资获得企业的快速发展,但是在模具行业中,仅有安徽铜陵三佳模具、广东巨轮模具、成飞集成、昌红科技等少数几家模具企业。而这几家又分属不同的模具行业,三佳模具主要产品为集成电路封装模具、化学材料和塑料异性材挤出模具,巨轮模具和成飞集成都是生产汽车模具的专业公司,昌红科技是专业生产OA设备的细分行业龙头企业,是国内一家具有较大规模的在OA设备模具厂商,也是率先上市的OA模具制造商。

深圳昌红模具科技股份有限公司成立于2001年,经过近十年发展,昌红科技从单一制造到将服务领域拓展至上游企业的同步研发,从国内小型企业发展到参与国际制造业巨头开发产品,从OA设备先进制造商延伸至高端医疗耗材产品,昌红科技的精品之路也正代表了我国正在崛起的模具产业发展的行业缩影。

昌红科技从深圳起步,目前拥有员工近千人,研发人员80余人,占员工总数超过8%。公司专业从事精密非金属制品模具研发、设计、制造、注塑成型及销售的龙头企业之一,主要产品有复印机、打印机等办公自动化设备(OA)结构件、外观模具及注塑成型。

在"持续求变,超越自我"的理念指引下,昌红科技凭借创新优势始终引领在行业前沿。公司不仅是国内较早攻克"模具周期缩短化"技术难题,实现"非标行业创造标准化流程"操作的企业,而且通过对CAD、CAE、CAM软件的综合研究,成功实现三项软件的一体化设计技术,简化了模具制作工序,为我国精密塑料模具研发与制造的发展做出巨大的贡献。并最早获得国家级高新技术企业认证,在业内率先被评为中国精密注塑模具重点骨干企业,公司在技术、质量、标准化、完整产品解决方案及客户资源等方面具有较强的竞争优势。

除自主创新外,公司还与华中科技大学、广东工业大学等知名学府建立了长期的技术研发交流与合作关系,增强了公司的科技创新能力、知识储备和研发能力。

目前,公司已获得二十四项专利和一项计算机软件著作权,已申报并获得国家知识产权局正式受理的专利共计十七项,其中发明专利十三项。

新产品领域风头劲

公司自创立以来便致力于OA设备外观件及结构件的精密塑料模具的研发、设计、制造及其成型生产和产品组装,主要为世界著名的OA设备制造商如柯尼卡美能达、兄弟等提供精密塑料模具和成型产品。随着近年来公司在行业内地位的提升,昌红开始着手开发新的大客户,如佳能、京瓷美达等大型OA设备厂商,目前已经进入小批量供应测试阶段。

2010年12月在成立的第十个年头,昌红科技成功登陆资本市场并成为创业板一员。对急需要资金来寻求解决规模扩张的昌红来说,上市无疑是使企业轻装上阵快速行军的最好方式。有人做过这样的比喻,企业就像人的身体,固定资产好比人的骨骼,是支撑企业发展的基本框架,流动资产就如人的血脉,是维系生生不息的活力源泉。在中国市场快速发展的大背景下,和中国不断完善的资本市场平台,我们也希翼看到更多成长中的企业获得高速发展,从而带动整体国家实力的再度崛起。

CHANGHONG TECHNOLOGY 昌红科技



编辑：黄小伟 e-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn | 美编：周一暄

西咸新区定调
这是第四个副省级新区，西咸一体化是实现西安国际化大都市的必由之路 14



一个家庭的脑体定价 10
这对李生兄妹命运迥然，一个念书，一个辍学

“毕剩客”：就怕选错行 11
不同学校不同命，而在同一大学，不同专业也不同命

新脑体倒挂

■ 言咏 / 文

又是一年毕业季。

根据第三方教育数据咨询与评估机构“麦可思”的研究报告，2009 届和 2010 届毕业生半年后的就业率及月收入连续两届呈上升趋势。但与此同时，我们也看到，本科生毕业后的起薪与其个人及家庭的期待之间存在不小的差距，而民工工资高于大学毕业生的现象常有发生。比如，一个勤奋的快递员月收入可达到 5000 元至 8000 元，一个寒窗 16 载的大学毕业生，起薪可能不到 2000 元 / 月。

即便经过数年的扩招，中国的大学生人数总量并不算多，但性价比何以如此之低？原因主要有二：其一，高等教育发展与经济结构调整脱节；其二，高等教育的质量在下降，很多人只有大学生的身份，没有大学生的实质。

“新脑体倒挂”产生的负面影响是深远的。高等教育回报率低，很可能会导致新的“读书无用论”的产生，增加城市低收入家庭、尤其是农村家庭孩子的低龄辍学现象。

河北农村的一个家庭，做建筑工人的父亲、在田间劳作的母亲和高一即辍学的妹妹一起，供养了家中唯一的大学生。他本科毕业后由于就业工资太低而决定继续读研。这位父亲如今还是以大学生儿子为荣，但如果，儿子念书所获的回报持续让他失望呢？再或者，家庭的经济状况更窘迫些，必须付出更高代价才能支撑其子的学业呢？又比如，快递员小李当年高考失利后很快就决定不复读，理由是，毕业后出来找工作也很难，还不如早点去闯荡。如今他的收入在同学中算不错的，好多读了大学的同学开玩笑说要来北京投奔他做快递员。

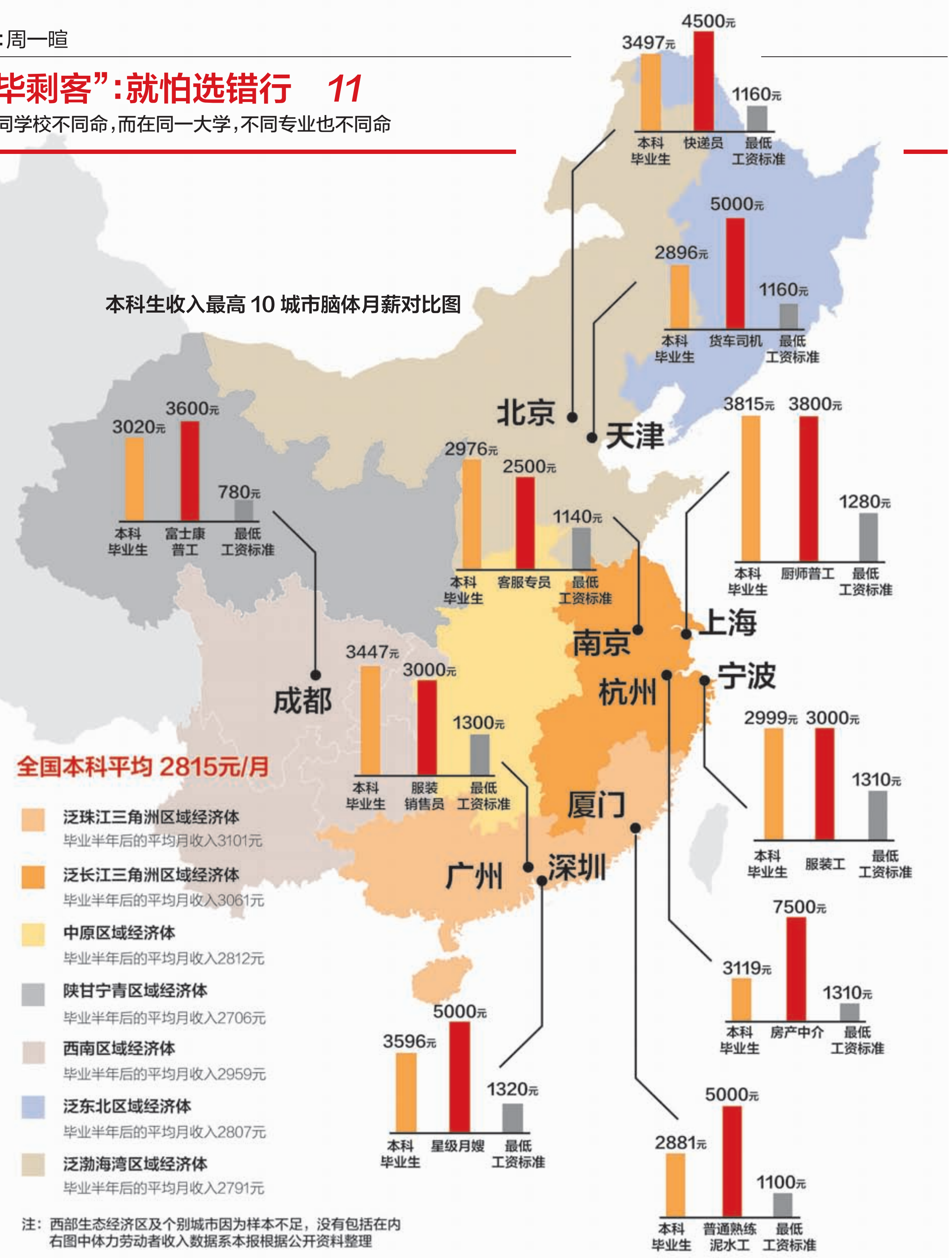
面对高等教育回报率降低的现实，解决之道是什么？

对于国家来说，首先要调整经济结构，深化服务业在 GDP 中的占比，以容纳更多的大学毕业生。其次，改革教育体制。如今的高校没有办学自主权，学校之间的竞争性弱，高校不是对学生负责，而是对上级负责；不是强调教育质量，而是强调经济利益。再者，国家还应该抓住市场给予的信号，振兴中等职业教育。

个人也并非无处可为。从我们的采访可以看出，越懂得及早规划自身职业生涯的大学生，越容易获得机会的垂青，困惑者往往也是懵懂者。即将从上海财经大学毕业的向韬，从大一起就开始提前为就业做准备，最终他获得了上海浦东发展银行的 OFFER，明年 1 月转正后月薪七八千元。而在 2010 届毕业生中，半年后月收入能达到 6000 元以上的只占 4.5%。2007 年毕业于内蒙古农业大学植物保护专业的陈涛，选择了重修一门技术的道路，如今，在呼和浩特担任乳品机械售后工程师的他，月收入 8000 元左右。

大学只是起点。一个人能走多远，取决于他能否借助这个平台为日后的求职履历累加实用的筹码，并且在毕业后也保持持续学习的状态。选对专业能获取事半功倍的效果，同样毕业于北方工业大学的何荣和李胜强却命运迥然。读电子信息工程的李胜强 5 月初就被一家私企录取，起薪 3000 多元，一年后翻番不成问题；但读广告专业的何荣，沦为毕业即失业的“毕剩客”。不同的命运在 4 年前就被埋下了伏笔，当初填报志愿时，李胜强多少是有的放矢的，他清楚自己兴趣所在，也了解所报学校与专业在业内的口碑。大学期间，他喜欢钻研专业课程，争取各种实践机会。而何荣，大学和专业的填报都由父母做主。入学后，文科专业在这所大学的边缘化让他感到强烈的失落，主要精力都放在了应付英语四六级上，至于专业课，则是“考试能通过就行”。

（本专题除特别注明，所有图表数据均来源于麦可思《2011 年中国大学生就业报告》，在此表示感谢。）





|新脑体倒挂·阶层|

一个家庭的脑体定价

■ 本报实习记者 宋平 本报记者 田鹏 北京报道

这次来北京,23 岁的云龙本来想去清华大学看看,但赶上清华“百年校庆”,未能如愿。他来京的目的是和同学一起“毁约”。

今年 7 月毕业的云龙,就读于石家庄铁道大学。本来他已经通过北京铁路局的校园招聘得到了一个职位,但最终还是放弃了,主要原因是工资太低。“在北京,压力太大了,2000 多元钱的工资根本不行。”他决定先上研究生,毕业后再找工作,也许会好一点。

小伙子家住河北省保定下辖的安国市的农村。现在家人有年过半百的父母,已经结婚生子、分家单过的大哥,还有他的孪生妹妹云凤。

2010 届各类型院校毕业生的半年后总体就业指标

院校类型	毕业半年后的非失业率/就业率(%)	毕业半年后的平均月收入(元)	工作与专业对口率(%)	毕业半年内的离职率(%)
本科院校	91.2	2815	69	24
“985”院校	93.8	3783	71	13
“211”院校	93.5	3405	70	16
非“211”本科院校	90.9	2697	68	26
全国民办独立本科院校	90.1	2657	64	31
高职高专院校	88.1	2142	59	44
全国示范性高职高专院校	89.8	2224	62	41
非全国示范性高职高专院校	87.9	2132	59	45
全国民办独立高职高专院校	85.4	2212	53	47

注:“985”院校和“211”院校计算的是毕业半年后的非失业率,其他院校均计算毕业半年后的就业率。

生于 1988 年的孪生兄妹分别取名云龙和云凤,父母想借神兽之名保佑兄妹俩的人生。虽然是孪生兄妹,但他们走的路迥然不同,哥哥想通过接受高等教育开拓自己的人生,而妹妹在高中就退学打工了。

兄妹俩的不同从初中就开始了。小学毕业,云龙拼了命地磨父母要去县里读初中,但妹妹想留在乡级中学读书,理由仅仅是自己的许多好朋友留在了这里。初中毕业,哥哥考上了县里最好的高中,妹妹的成绩不是很好,去了县里的另一所中学。

2004 年底,在高一第一学期期末考试前,云凤退学了,“这么多年和哥哥同时读书,成绩一直不如他,压力太大;另外父母挺辛苦的,自己既然能力不行,就把机会留给别人。”两个孩子读书对于这个农村家庭来说,的确是一个不小的负担。更何况在这之前,云龙、云凤初三那年,家里已经为大哥盖了新房,娶了媳妇。

迥异人生路

云凤退学将近 7 年之后,云龙即将大学毕业,找了工作,又决定继续读书。云凤已经有了 6 年的打工经历,她觉得自己的生活“累但充实”。

对于当年退学,云凤不无遗憾,“当时年龄小,有点冲动。现在即使有条件,也不可能回学校了。”外出打工的经历改变了她许多,“如果有时间,有条件,我可能会自己学点东西,不在学校也能学。”

退学后,她在电脑培训班学过打字,这让她在北京找到了一份月薪 2000 多元的工作,单位提供宿舍。每天 10 元左右的餐费,再加上一些小开支,每个月还能剩下 1600 元左右,她都如数寄给了家里。

两年后因为公司效益不好,她辞职去了南京,想托亲戚帮忙找一份工作,未果。最终因为人地两生,生活成本高,又回了家乡。

靠着书本,她自学了平面设计,在县城里一家影楼找到了一份对照片进行后期处理的工作,一干就是三年。她工作的影楼在当地算是比较大的一家,有两个分店,她是唯一的后期制作人员。

她说自己的岗位无人能取代。除了对照片进行后期处理,她还担负着店里的约单工作,下乡为自己的影楼做宣传、拉顾客。一个月 1000 多元钱的工资比在北京时少了,但家在这里,吃住是不用愁的。在安国市,三四年前,房价是 1000 多元/平方米左右。目前,县城的房价在 2400 元/平方米左右,3000 元/平方米的房子已经是很不错的了。

在云凤进京打工 6 年之后,大学毕业的哥哥云龙同样来北京找机会。北京铁路局给他的薪水与当年云凤的相似,每月 2000 元。今年铁路一线职工工资上涨,从 2000 元钱变成了 2800 元。“也许以后会涨到 5000 元,但除非你走上领导岗位,否则很难再有大的提高。”云龙说。

云凤觉得,读书是一条出路,外出打工也是一条出路,“不可能每个人都通过读书来寻找出路。”

她喜欢北京,但在这里没能再找到合适的工作。未来,她想开一家自己的小店。

不确定的未来

云龙就要从石家庄铁道大学毕业了,当初考这个学校是看中了这里的就业率。中国的铁路学院本来就不多,再加上高速铁路近几年狂飙突进式的发展,全家都看好云龙的前程。

但北京铁路局 2000 多元钱的工资却让他宁愿“毁约”去读研。放弃“北铁”是因为工资低,北京的生活压力太大,读研则是因为考上的哈尔滨工业大学是自己比较喜欢的学校,而且毕业后应该会找到比较好的工作。“社会这么浮躁,都追求高学历,企业招生的时候就看你的出身。”

研究生毕业后,以他的专业可以去中航集团,生产飞机、导弹;也可以去汽车公司、去生产车间,“当然我们肯定不是去开机床,让我们开机床成本太高,我们主要做一些技术方面的工作。”

他想毕业后去江苏,因为他听说那里的制造业比较发达,但如同当年考大学,未来不一定如他所愿。

离开家读书后,云龙已经很少再和以前的同学联系了,只知道他们大都已经成家,开了修车厂、学了厨师,已经可以凭着自己的技能养家了。

云龙爱看书,他依据书中的描述,分析了自己的性格缺陷,觉得在自己的内心深处会有自卑、不自信的地方,他认为这种自卑缘于自己农家子弟的身份。即便是他自认为已经变得开朗了,但内心深处仍然能感到这种阴影的存在。

对于他和妹妹的不同,云龙将之归因于两个人不同的性格,选择了不同的人生。

老父亲的愿望

云龙、云凤的父亲如今已经 50 多岁,现在还在县城干着自己的老本行——建筑工人,每天收入大约 120 元钱,有时会拿到 200 元。

家里的收入主要是自己和女儿的工资,再加上妻子在田里的劳作,其中约 1/3 换成了云龙的大学费用。云龙自己大学四年间得过 2 万多的奖学金。

女儿的退学让父亲至今依然愧疚,他觉得“如果都在读书该多好”。当年,他坚决反对云龙复读,因为那就像一场“赌注”,也许连这样一所学校都考不上;他坚决反对儿子选择土木专业,因为他觉得土木就是盖房,“不能让儿子再当泥瓦匠了”,因为这是他一辈子都在干的工作。但这次,云龙要读研究生,他没拦着,愿意读就读吧。

云龙和云凤的大哥初中退学以后,学过水暖安装,学过开车,但都因故没能长久,最终还是回到了和父亲同样的行业——建筑工人。

至于云龙,父亲不知道未来的情况,但以他是家里唯一的大学生为傲,他常对自己上幼儿园的小孙子叮嘱“以后要学你小叔叔,好好学习”。他不期望云龙能光耀门庭,只是想,“他以后能顾得过自己就已经很好了。”

陈涛:学历不如技术

■ 本报记者 宋馥李 北京报道

说起自己上大学所学的专业,陈涛长叹一声。

2007 年,陈涛从内蒙古农业大学植物保护专业毕业了。那一年,全国的就业形势非常严峻。陈涛的同学们,一部分人进了农业科研院所,或留校从事教学工作。不过,这样的机会并不多。另一部分同学只能进当地的农业产业化企业,收入微薄。

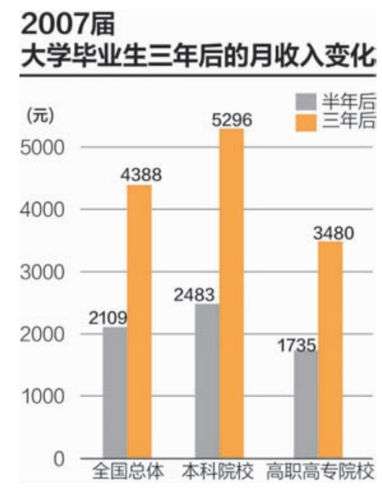
“那时,收入很少有过千的,有的只有 800 元左右。”陈涛觉得,这样的收入,连维持生计都很困难。

在大二、大三时,陈涛便自学了计算机的硬件维护和网络维护技术。靠着给师弟师妹们维修电脑,解决计算机技术问题,陈涛已经能给自己创收了。面对就业压力,陈涛想,不如扔掉专业,学习计算机技术,说不定前程更好。于是,他报了一个计算机培训班,系统学习电脑硬件的知识。

在一个师兄的推荐下,他来到了北京中关村的海龙大厦,在某品牌电脑的售后服务中心,一干就是两年。令他惊讶的是,他身边有太多经历相似的人,在这里,本科毕业算不得什么,能帮客户处理好技术问题才能证明能力。

2009 年,陈涛结束了北漂生活,回到呼和浩特。这段经历让他得以应聘到了一家乳品机械公司,担任“网管”。这样的工作,对他来说已经驾轻就熟,压力不大,收入稳定,每个月三四千元。但适逢他要结婚安家,处处需要钱,日子仍过得紧巴巴。

因为“网管”这个敲门砖,陈涛接触到了公司里乳品机械维护领域。做这个工作,虽然辛苦,但收入丰厚。于是,在他的争取下,再加上有计算机硬件维修的基础,经过公司的一段专业培训,陈涛成为公司乳品机械的售后服务人员。这个领域相对专业化和冷门化。经过两年的积累,陈涛成了这个行业的拔尖人才,他因此经常被调到全国各地,负责公司产品的售后维护。收入水平也直线上升,每个月固定的工资收入再加上各种补贴和奖励,平均在八九千元。而在陈涛的公司里,有很多售后技术人员,仅仅是高中学历,但因为从业较早,都成为了资深的工程师。



陈涛的体会是,做产品维护,用不着太高的学历,关键是沉下心来钻研,在某一个方面成为行家。在他们公司,有一个显著的现象,公司里那些坐在办公室里的文员们,进出虽然体面,其实收入并不高,最多也就三四千。反而是一些技术工人,收入动辄上万元。

想起自己这几年的从业经历,陈涛感慨,本科四年的学习,赶不上有针对性的技术培训。而自己那些从事本行的大学同学,收入仍维持在三四千元的样子,和他相比已相形见绌。而近几年,内蒙古的乳品业发展迅速,乳品机械的专业人才紧缺,很多本科毕业的大学生,都像陈涛一样,选择毕业后重新参加各种技术培训,学习一些专业技术,以便谋求进入乳品业的机会。

快递员李湘杰

■ 本报记者 宋馥李 北京报道

一

“我这活儿还行吧,总之付出了就有回报。”快递员李湘杰说。

李湘杰是甘肃庆阳人,今年 22 岁。2008 年 6 月高考一结束,他就拿定主意出来打工。小李说,即使复读,也顶多读个一般的大学,毕业后出来找工作也很难,还不如早点去闯荡。

之后,李湘杰在家乡兰州、宁夏银川等地做过建筑小工、保安什么的,收入很少。2009 年,他来到了内蒙古鄂尔多斯,几经辗转,找到一份石油队勘探助理的工作,这份工作,有时要协助勘探队员搞爆破工作,有一定的危险性,很少有人去应聘,但小李硬着头皮接下来了。这一年小李收入颇丰,有时赶上活儿多的时候,月收入能达到 6000。但跟着勘探队四处奔波,工作非常枯燥,接触不到什么人。小李觉得,这样对自己的发展也不利。

去年 5 月,小李像众多来北京闯世界的外地青年一样,涌入了北京。

运气不错。人生地不熟的他,很快找到了工作,成为圆通速递的一名快递员。“这个行业门槛儿不高,自己是高中毕业,学历已经足够,”李湘杰说,“最重要的条件就是身体健康,能跑动起来。再就是普通话过关,能和人家顺畅地交流。”

如今,一年多下来,李湘杰的业务量不高不低,收入算中等,每个月大约能挣 3000 元左右。

每天上下午两个时段的取件送件,是李湘杰最忙的时候。他开着电动车,快速穿梭于北京的大街小巷。对于送快递来说,抢时间也意味着高收入。李湘杰走路一般都是连跑带赶,有些老的大厦,电梯运行得慢,就爬楼梯。

公司的收入核算简单明了,每个快递员都有自己的经营区域,送

> 李湘杰目前的收入,与他的同学相比,算是很不错的。好多读了大学的同学开玩笑说要来北京投奔他做快递员

一件货赚 1 元,而得到的取件业务,则是从服务费中提成 8%~10%。李湘杰现在每天平均能送 40~50 票,取件 60~70 多票。

快递业务,不同地段儿的差别很大,李湘杰也听说,在中关村、国贸这些写字楼云集的高端地段儿,干得好的快递员,收入 5000 以上,甚至个别人上万,并不是稀罕事儿。李湘杰身边的一个同事,负责安贞里附近的环球贸易中心,那是一个众多公司云集的大厦。有时,一天之内送到这个大厦的快件就能上 200 票,送件多,取件业务也很高。算下来,他每个月收入 5000 以上不成问题,这让李湘杰十分羡慕。

二

今年,因为做快递员收入还不错,在小李的引荐下,他家乡的 4 个伙伴,先后来到了北京,进入了圆通速递。

显然,李湘杰目前的收入,与他的众多同学和朋友相比,算是很不错的。而李湘杰的高中同学,大部分上了大学,有的上了大专,有的上了本科。上大专的同学,如今已经到毕业的时候了,前几天,李湘杰和一个在兰州读大学的同学联系时才得知,几个同学正在为找不到实习单位而发愁。而下一步,即使能够找到工作,收入也只有 1000 多元。有好几个同学和他开玩笑说,要投奔他,来北京做快递员。

不过,李湘杰的同事小周,倒真是一个大学生,他是西南某知名大学数学系的本科毕业生。偶然的一次机会,李湘杰看到了小周的学生证,才知道他的学历。不过,小周和他们在一起说笑时,从不提及自己的大学经历。小李曾经专门问过主管,主管说,他招聘过很多大学毕业生,大学生做快递员已经不是新鲜事儿了。

而在小李公司的各个工种里,跑在一线的快递员的收入,也是较高的。客服中心的话务员,大部分是大专学历,收入一般只有 2000 左右。像财务、人事等工种,一般都是本科毕业,收入也在 3000 元以内。



| 新脑体倒挂·专业 |

“毕剩客”:就怕选错行

■ 本报记者 谢良兵 北京报道

“如果回到 4 年前,我或许不会选择现在的专业。”北京北方工业大学广告学专业大四的何荣说。北方工业大学是一所工科大学。

找工作是何荣这一个学期以来的最大难题,如今他已沦为“毕剩客”(毕业即失业的应届毕业生)。这几天,他正忙着闷在图书馆里写毕业论文,暂时放弃了出门找工作。

他的河北老乡李胜强,5 月初被北京的一家私营企业录用。李胜强也是这所大学的大四学生,只是,与何荣不同,他的专业是电子信息工程,这所工科大学里的王牌专业之一。何荣就读的广告学专业是这所学校近年才设置的文科类专业。

“就怕选错行啊。”何荣将现在的就业难题归咎于当初高考时填报志愿的失误。与中国大多数高三毕业生一样,何荣当时对于未来的职业规划并没有自己的想法。填报志愿也都是由父母和学校的老师“操办”。

有职业咨询机构称,在毕业大学生的就业咨询中,认为自己“选错了职业进错了行”的人数,占咨询总人数的七成以上。现实是,在大学生就业中,“不同学校不同命”;而在同一所大学,不同专业也是不同命。

一

来自河北邢台的何荣,2007 年以超过重点线 21 分的成绩,被录取到北京的这所工科大学。这所大学原为部属重点院校,后来因高教体制改革,划转为中央与地方共建、北京市管理为主的普通院校。但在河北省,这所大学一直是一本重点批次录取。

按照这所大学的官方统计,作为一所非国家“211 工程”的大学,每年该校的一本录取学生比例高达 80%以上,即便是在二本录取批次的少数几个省份,其录取的学生分数线也都在当地一本线以上。

何荣说,他一直以为一本录取批次的学校就是国家的重点大学,但来校之后才发现,这所工科大学按现有高教体系标准衡量,只是一所普通大学。和他一样,那些高考中获得了重点分数线却最终被一所普通大学录取的同学,来校之后失落感都比较强。

当初填报志愿时,父母问学文科的何荣想去哪儿读书,他毫不犹豫地回答“北京”。但对于大学和专业,都是父母做主。何荣称,父母觉得他的分数虽然上了重点线,但不拔尖,在一本中选择这所工科大学把握大。至于广告学专业,父母认为是热门。

“说实话,当初我也以为这个专业轻松。但学了才知道不是那么回事,学的东西挺杂。也不是我的兴趣所在。”何荣说,大学之后,他将主要的精力都放在了应付英语四、六级上。至于专业课程,考试能通过就行。

> 现实是,在大学生就业中,“不同学校不同命”;而在同一所大学,不同专业也是不同命

广告学、汉语言文学等文科类专业在这所大学的边缘化,也让何荣提不起学习兴趣。越来越多的理工科大学开设了文科类专业,但在师资、设备等各方面均未能及时补位,让这些专业沦为学校的“三流专业”。

来自河北保定的李胜强,4 年前以超过重点线 50 多分的成绩被录取到这所学校。与何荣的懵懂不同,李胜强多少对自己的职业志愿有些规划。从小就喜欢技术类游戏的他,电子信息工程专业是他的兴趣所在。

李胜强第一志愿报考的是北京一所“985 工程”的大学,因分数线未能达到而落到现在的这所工科大学。但他说,当初填志愿时,他对几所学校的专业都做过了解。根据他的了解,现在的这所工科大学,其机电、电信类专业在行业内口碑还不错。

也因为这种提前的准备,李胜强在落选到这所工科大学之后,并没有像何荣那样有很强的失落感。在大学期间,他喜欢钻研自己的专业课程,并多次参加大学生“挑战杯”、电子设计大赛等,还曾获过全国的二等奖。

李胜强说,或许是因为录取来的学生都在重点线以上,这所大学的学风还是不错的。这所大学与不少跨国企业建立的联合实验室,以及北京 IT 行业的发达,让李胜强有了很多的实践机会。

二

迫于就业压力,越来越多的大学生选择了报考国家公务员。对于是否适合或者喜欢公务员工作,大学生们考虑得并不多。何荣说自己就是这其中的一份子。“文科生嘛,就业面窄,考公务员合适点。”

何荣说,报考的时候其实也未多想。根据他的了解,在一些国有企业的招聘考试中,尤其是行政能力测试等题目,与公务员的考试题目大同小异。“就当练手了。能考上当然最好,考不上也不亏。”他说。

但是,真正报考的时候,何荣发现,国家公务员招考目录里,大多数的岗位要求有基层的工作经验,还有大多要求是共产党员。仅这两点,何荣就都不符合。“而且我们广告学专业只能选那些专业不限的岗位,这些岗位很少。”

一个只招一两个人的岗位,最终有上千考生的报考,这让何荣很崩溃。他曾以为,大学四年学了广告策划、广告文案、广告设计、多媒体影视制作、市场营销、公关等课程,多少有点“万金油”的意思。

报考公务员失败之后,何荣开始奔波于北京各大高校的企业宣讲会以及各种形式的招聘会。从地处北京西五环的学校跑到东三环、北边的中关村,只为寻找工作。在他就读的这所大学,也有不少企业的校园招聘活动,只是多为适合理工科学生求职。

在何荣的求职经历中,除了嫌弃他的学校非“211 工程”大学之外,更多的是“你们工科大学还有广告学专业啊”这样的疑问。而由于这个专业在这所大学设置的时间不长,何荣也没有什么学长能够帮忙推荐工作。



在求职竞争日益激烈的当下,很多大学生沦为毕业即失业的“毕剩客” CFP/供图

何荣说,作为外地籍学生,今年的留京指标减少了 1/3,他们的就业范围再次缩小。不过,在何荣所在的这所大学,自从划转为北京市管理之后,北京籍的学生比例已由以前的 10%左右迅速扩大到现在的 70%多。

“北京学生找工作的紧迫感没有我们外地学生强。”何荣说,这可能也是目前他们班上大多数同学没有找到工作的原因之一。

在何荣这个专业,今年毕业的学生有 68 人,目前除了出国和考上研究生的,已经找到工作的寥寥无几。而李胜强就读的电信专业共有毕业生 103 人,除了出国和考上研究生的,已经超过一半的人工作有了着落。

根据这所大学的官方统计,每年该校的就业率稳定在 90%以上。

比起何荣,李胜强求职的经历要舒坦些。这所工科大学的毕业生在华为、中兴、联想等企业中占据了一定的数量。大学期间,学长们就经常推荐他们去实习。毕业时,班上也有一些同学因此而留在了这些企业。

和就读的学校专业一样,李胜强是个宁做“鸡头”不做“凤尾”的人,最终他选择了中关村的一家小的私营企业。毕业起薪 3000 多元,“不过工作一年后,翻一番是没问题的。”他说。

2009 年度 211 院校本科生收入最高的前 10 所学校(单位:元)

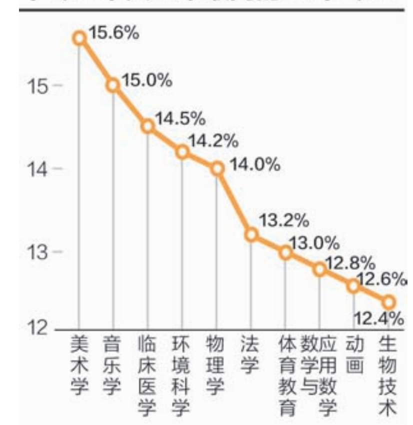
学校名称	毕业半年后月平均收入	平均求职成本
清华大学	5339	814
上海交通大学	4808	955
复旦大学	4726	1892
北京大学	4620	1388
上海财经大学	4428	1309
北京外国语大学	4276	1436
中国科学技术大学	4267	1069
上海外国语大学	4091	1135
中国人民大学	3887	1597
中央财经大学	3795	1415

2009 年度非 211 院校本科生收入最高的前 10 所学校(单位:元)

学校名称	毕业半年后月平均收入	平均求职成本
北京第二外国语学院	3499	1053
广东外语外贸大学	3477	1546
上海立信会计学院	3409	663
上海海事大学	3402	1189
华东政法大学	3292	1350
上海工程技术大学	3162	617
广州美术学院	2946	730
上海理工大学	2941	1038
浙江财经学院	2928	839
广东工业大学	2882	1329

数据来源:麦可思——中国 2008 届大学毕业生求职与工作能力调查

2010届本科毕业人数最多的100个专业中失业率最高的10个专业



2010届本科毕业生半年后平均月收入最高的前10位主要专业





| 新脑体倒挂·城市 |

奋斗在上海

■ 本报见习记者 叶静宇 上海报道

“我们必须去工作，去谈恋爱，去奋斗，这件事十万火急，我们一天也不能等。”几年前热播的青春励志剧《奋斗》中这一段经典台词，至今仍激励着无数大学毕业生在大都市燃烧激昂的青春。

21 岁的向韬就是其中的一员。他马上就要从上海财经大学毕业。4 年前，这个湖北小伙在填报高考志愿时毅然选择了上海，他喜欢这座城市的包容、开放和时尚。如今，他又自信满满地在上海找到了一份不错的工作，进入了上海浦东发展银行——试用期月薪 3000 元，转正后能达到七八千元。

为了成为“新上海人”，向韬从进大学起就开始了各种努力——考证、实习、上培训班。OFFER 的到来并不是这场奋斗的终点，要在这座城市扎根，接下来向韬还需要付出更大的努力，以他不少学长的亲身经历来看，中途放弃的大有人在。

择业

向韬出生在湖北宜昌，但户籍在北京。4 年前，他填报高考志愿时，既没有选择回北京，也不打算留在同样是高校云集的湖北，而是写上几所上海大学的名字。

从进大学起，向韬就为 4 年后在上海工作做了各种准备。

向韬就读的上海财经大学，2006 年之前，本科生就业形势非常好，普遍都能进入银行、基金公司、证券公司、会计事务所等金融机构工作。但是，随着近几年不少高校增设金融学院系或加大对金融人才的培养力度，本科学历的金融人才竞争力大不如前。向韬说，上两届和他这一届的财大本科生，已经很难进入基金公司工作了。

就业压力让向韬和他的同学们都提前早作准备。除了正常的学业考试外，他们还要考从业资格证书。向韬从大三起就陆续拿到了证券从业资格证、CFA（特许金融分析师）一级证书等；而他的一些希望从事审计、会计行业的同学，则要考 CPA（注册会计师）执照。

向韬从大三上半学期起，就开始向金融机构投放简历，寻找实习机会。

大三的时候，向韬参加了上海财大与花旗银行合办的一个“花旗班”，参加这一培训的学生今后进入花旗银行工作的几率将比其他学生更大。

培训结束后，向韬又进入一家台湾证券公司设在上海的办公室实习，担当研究员助理。

这期间，向韬试着向华安基金、好买基金等很多家基金公司投去了实习简历，但都没有回信。

进入大四后，向韬和同学们一起“海投”。“投了哪些已经不太记得了，大多数都没有回音，有几家止步于最后的面试。”向韬说。

大四下半学期，上海浦东发展银行的对公事业部终于给向韬发出了录用信。向韬对这个工作十分满意，“我想在这个工作上好好做下去，今后通过学习和进修再不断提高业务能力。”

现在，向韬班上的 50 多名同学，除了 7 个出国、5 个读研外，大部分都找到了工作。

生存

但 OFFER 的到来并不是这场奋斗的终点，要想在这座城市扎根，向韬还需要付出更大的努力，生活成本的“贵”是主要原因。

向韬今年 3 月份开始在浦发银行实习，期间每月有 1100 多元“工资”。不过，好在他实习的支行在浦东机场附近的郊区，1300 元能租到两室一厅。在租下这套房子 1 个月后，向韬从网上找了一个人合租，这样，他的房租开销只要 700 多元。

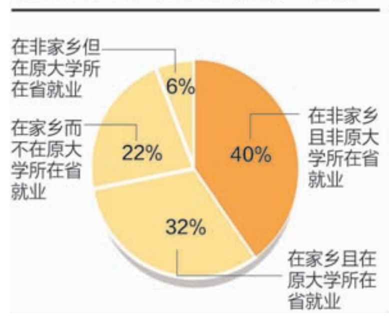
2007届不同收入本科毕业生三年后离开“北上广”比例



2007届大学毕业生三年后离开“北上广”人群比例



2007届本科毕业生到家乡、原大学所在省和其他省就业比例



但实习期满后被调到市区，生活成本将大大增加。即便是在浦东的中环以内，要租到一套跟现在房子条件差不多的两室一厅，至少需要 4000 元，2000 年以前的老公房价格相对便宜些，也要 3500 元左右。

向韬的工资，7 月份转入试用期后是 3000 多元 / 月，明年 1 月转正后可以拿到七八千元。

但更大的生活成本将在若干年后发生，要在上海扎根生活，向韬今后必须买房。

按今年的上海房价，他可以先在地段较差的中外环间买一套总价 150 万元、90 平米左右的二手房。用公积金贷款、首付三成、20 年按揭计算，他需首付 45 万元，每月还款 6700 多元。

向韬希望依靠自己的能力，而不是家庭的资助付首付。以他的职业发展情况，差不多 6 年后年薪可以涨到 20 万，到时候应该能付得起首付了。

当然，这只是理想的状态，如果房价不再疯涨，如果物价上升得慢些，或许向韬的目标能够顺利实现。

以他不少学长的亲身经历来看，中途放弃的大有人在。

刘仁就是其中之一，他比向韬高五届，江苏无锡人。大学毕业后，先在一家知名的会计事务所工作，月薪近万元，但工作压力相当大，半年后，他跳槽去了一家日资企业担任财务顾问，每月收入 8000 多元。

不过，刘仁没有在这个工作上做太久，就去了苏州一家国有商业银行。“上海房价太高了！”刘仁经常在同学中这样抱怨，当时正值 2007 年，上海房价以一种看不懂的速度在增长。想到今后买房买车、娶妻生子巨大的压力，刘仁“逃”到了苏州。一年后，他在苏州买了房，2010 年，他迎娶了恋爱两年的新娘，生活小康而幸福。

刘仁的同学蒋达则坚守在上海，过上了另一种生活。6 年来蒋达换了 4 份工作，年薪也是一路上涨，作为基金经理曾到过年薪 50 万。不过，蒋达的大部分时间都用于工作和提高工作上，最近两年，为准备 CFA 三级考试，几乎贡献了所有的业余时间。

6 月 5 日，蒋达 CFA 考试结束，终于松了一口气。回望一下，这几年忙于工作和学习，连谈恋爱的时间都没有，自己都快加入“剩男”行列了。

留守在济南

■ 本报记者 种昂 济南报道

低薪

林鹏是山东大学中文专业的应届毕业生。眼下他感到有些迷茫，因为 10 多年学成毕业后，只能找到月薪 1600 元的工作，这甚至不如当地的民工工资。

今年 3 月，林鹏第一次和同学参加了山东省春季人才招聘会，发觉现场一片人山人海。

“每个竞聘者都是手拿简历，争抢着涌向招聘人员。有的招聘会甚至出现了踩踏现象。”林鹏回忆道。顷刻之间，招聘公司的桌上就堆起厚厚的两叠简历，一些好企业不得不在半小时后就拒绝再收简历。

大学的疯狂扩招直接导致了大学生就业竞争激烈。2011 年山东高校的应届毕业生数量高达 47.2 万人。

林鹏只是一名本科生，有时需要同硕士、博士共同竞争一个职位，学历上没有任何优势。不过，他没有考研的想法，因为 3 年研究生毕业后必然会遭遇更为残酷的就业竞争。

林鹏和他的同学们预期的工资收入在 3000 元上下。但当同学们看到招聘会的场景时，很少有人敢提出薪水的要求。他们甚至听说，个别同学为了竞聘，竟主动提出试用期一年不要工资的条件。

林鹏先后向 6 个单位递交了简历，获得 4 家的面试机会，但当他最后鼓起勇气问及待遇时，全都不到 2000 元 / 月。

眼看着即将毕业，林鹏无奈地挑选了位于济南的中铁工程公司。他觉得，毕竟是国企，虽然工资不高，但福利却不错。

不过，林鹏有些迷茫，学了 16 年，获得的回报竟不如当地民工。目前，济南民工一天的工钱普遍在 80 元至 120 元，按此算来，一个民工的月收入可达 3000 元左右。

林鹏在老家淄博张店区有个表弟，只有初中学历，目前在跟车跑长途客运，每月有 2000 多元的收入。林鹏记得他考上山东大学时，亲戚们满嘴夸赞、满脸羡慕，但如今，他希望回家过年时亲戚们不要问及他的收入。

无奈的留守

让林鹏不得不尽快确定工作的另一个原因是，他即将要搬出校园，到外面租房。林鹏的父母以种地为生，本就不富裕。“总不能大学毕业了，还问家里要房租吧。”林鹏说。

林鹏和其他同学也想过到北京、上海这样的一线城市工作。

大学三年级时，林鹏曾和 4 位同学到北京一家杂志社实习了两个多月。虽然这家媒体工作人员的收入可达 5000 元到 1 万元，但他们每天不得不花费两三个小时上班，不得不踮起脚尖站在拥挤的地铁中，不得不 5 个人凑 2500 元合租 60 多平米的房子。几位来北京的同学纷纷感叹道，北京这样的一线城市确实不适合他们。

北京当下的房价已经高达每平米两三万元。林鹏盘算过，即使未来北京房价不涨，他若想买到 70 平方米的房子，得花费差不多 200 万元。

近年来，林鹏感觉，越来越多的毕业生因为低廉的工资收入、不断飙升的生活成本，不得不留守在济南、青岛、南京、苏州这样的二线城市。甚至部分同学还回到了县城。林鹏也发现一个有趣的现象，越是到小地方，人的幸福感越高。

不过，近些年，随着房价迅速的飙升，二、三线城市的生活压力也逐渐变得沉重。林鹏所在的单位工作三年以上的职工均可涨到 3000 至 5000 元的收入，而目前济南的二手房挂牌均价却也有 8850 元 / 平方米。

“每月 1600 元的工资，一年不吃不喝只能买两平方米，五年不吃不喝才能买到一个厨房。”林鹏感叹道。

幸福就是满满的安全感

一个人是否幸福，决定于诸多因素。但有一点可以肯定，幸福是建立在安全基础上的。人，安全地栖息，幸福才会来敲门。所以，人类终其一生，都在追寻安全感，从孩提时代就开始。今天，我们就来说说如何满足我们对安全感的需求，从而营造幸福生活。

从两个真实的事例说起——

其一： 前段时间，某著名歌星S在参加电影拍摄的时候，由于工作人员操作失误，炸药提前爆炸造成事故，致使S身体大面积烧伤，虽经抢救生命无碍，但肯定会留下难以消除的后遗症。……比较纠结的是，此次电影摄制方并没有投保，巨额损失无从补偿，因此后续纠纷不断，到目前也没有一个为各方都能接受的解决结果。……

其二： 台湾第一名模L，前几年在内地拍摄广告期间意外坠马，造成胸部肋骨骨折。意外发生后，L被及时送往当地医院就诊并住院治疗。由于公司为其投保了充足的保险保障，国际救援程序紧急启动，由专机接回台湾继续治疗，直到康复。……



作为保险从业者，更关心这两件事的后续保险赔偿问题。前一件，据说歌星S所在的公司以及电影摄制方都忽略了购买足额保险，致使巨额的医疗费用没有着落，S的后续治疗、康复乃至今后的生活费用都有可能发生很大的变数，双方互相指责，S本人则承担着极大的损失和痛苦；而后一件，由于L名模购买了充足的医疗保险，尽管花费不多，但足以把所有风险和巨额损失转嫁给保险公司承担。

意外无处不在 幸福需要绸缪

上述这两个例子有着鲜明的对比性。没出事之前，几乎所有人都会想：“名人多风光啊，拍片拍广告、唱唱歌，轻松拥有巨额财富。可偏偏就发生了意外！而且是极为严重，影响一生的意外。正所谓：风险“无处不在”，意外“随时发生”。

同时我们也看到，同样是名人，同样是受伤，同样需要治疗，同样需要后续保障……仅仅是因为对于“意外”可能产生的结果所采取的预防性措施不同，结果就大不一样！让我们不禁想起一句著名台词：“……做人的差距怎么这么大呢？”……

在我们生活社会的大环境下，每个人都不可能生活在真空里，必然与外界有着千丝万缕的联系，因此也就不可能杜绝“意外”的发生。其实所谓意外，在每个人的每一个人生阶段中“无处不在”。人生阶段不同，面对的意外风险也不同。每个人都有这样的感受：小孩子出生了，担心他磕磕碰碰遭到伤害；上学了，担心他打打闹闹遭受伤害；上班工作了，担心他路途上出差时工作中发生伤害；退休了，还会担心行动迟缓走在路上遭遇飞来横祸……人生其实就是一直与“意外”相伴的。数据显示，每年全国意外死亡约100万人，其中：交通事故死亡8.76万人，平均每6分零4秒死亡1人；意外重伤每分钟1人，轻伤每分钟3.2人。由此看来，意外的发生也绝非我们看来的小概率事件，而且一旦发生，就是百分百的伤害。

因此我们必须未雨绸缪，居安思危——这不仅是一种风险警示，更是不可或缺的人生理念。为了减少损失，解除由此带来的经济困难和精神忧虑，维持家庭正常的生产和生活需要，有必要从现在开始，从财务上做好准备，承担起必须承担的责任和义务！

而保险保障总能够在人们遇到意外风险的时候，给予物质上和心理上的双重慰藉。因此将所面临的各种“风险”转嫁给保险公司的风险防范技术，就是一种最合理、最先进，在现代社会中得到广泛应用的技术。

智胜人生 细水长流关爱永续

平安新推出的“智胜人生”万能保险及其附加产品，可对各种“意外风险”因素做最大限度、最全面完善的保障。它有着两大独特的优势：

其一、保障周全，安枕无忧：

平安独有的“无忧系列”附加意外险，帮助您抵御不可预知的、突发的等各类事故对您身体造成的巨大伤害。无忧意外险保障内容非常广泛，包括生命保障、身体残疾保障、烧烫伤保障及交通意外特别保障等等。其中，残疾保障及烧烫伤保障更是提供七级三十四项责任，几乎涵盖了人体各部分的残疾风险，从最小的伤害到最大的损失，无忧意外都能给您完善而周全的保护。

周全的保障，完善的照顾，帮助您全面抵御意外带来的残疾风险。可以说，平安无忧意外险就是您贴心而全面的“意外风险”守护神。

其二、细水长流，持续呵护：

目前市场上万能险所附加的意外险均需单独交纳保费，不仅会增加客户的交费压力，更加关键的是如果万能主险缓交保费，附加险就会失效，无法给客户提供持续的意外保障。

而平安的无忧系列意外险，无须单独交纳保费，它附加在“智胜人生”上，从“智胜人生”保单价值中扣取保障成本，只要 “智胜人生”的保单价值足以支付保障成本，无论客户是否按时交纳保费，无忧意外险都将继续有效，更可以连续保障到65周岁，不仅减轻了客户的交费压力，更能保障客户获得持续的关爱。

持续的呵护，不间断的关怀，让安全感填满您人生的每一个阶段。什么是幸福生活？幸福生活就是让安全感塞满您的时间，填满您的空间，伴随您的一生！所以，既然不能彻底“防止”，那就干脆“转嫁”风险，让“意外”由保险公司分担吧！这样您就会——工作“智胜无忧”，家庭“安全美满”，生活“幸福和谐”了！

| 新脑体倒挂·访谈 |

高等教育发展与经济结构调整脱节

■ 本报记者 刘金松 实习记者 宋平 北京报道

教育脱节

经济观察报:30 年前,媒体曾经刊登过一封署名“潘晓”的长信,其中“人生的路啊,怎么越走越窄……”的质问代表了当时很多青年的困惑。把这句话用在今天的一些大学毕业生身上,也挺合适。有些大学生上完大学之后,收入甚至还没有不上大学的高,你们怎样看待这种现象?

卢晖临:有一些重体力劳动者,像建筑工人、技术工人和一些特殊行业的工人,收入高于非体力劳动者,在国外也存在这种情况。

但这样说,并不意味着我们社会目前的薪酬体制没有问题,无论是农民工还是大学毕业生,他们都属于领工资的工薪阶层,他们都面临着一个共同的结构性问题:劳动者的工资太低。这是今天中国社会的一个共同问题。

郑也夫:工资低,说明市场认为不需要这么多大学生。说明你的生产线和市场需求是不匹配的。目前的就业市场上,一个优秀的泥瓦匠、木工是很抢手的,是市场稀缺的人才,这就是市场发出的信号。我们不能违背市场规律,硬给白领那么多工资。

经济观察报:虽然经过不断的扩招,大学生的总量在不断增加,但从占人口的比例来看,大学生数量并不高。在这种前提下,为什么大学生的性价比如此之低?其背后又有怎样的原因?

熊丙奇:这几年大学生的数量在增加,但教育质量没有得到保证,很多是有大学生的身份,但没有大学生的实质,大学教育在贬值。大学教育质量的下降,使得学生的竞争力不强。

实际上我们大学生的总量并不算多,这次人口普查下来,我们大学生的人口数量是 9000 万,按 13 亿人口算,才占 7%左右,发达国家一般占比在 20%左右。整体规模不大的大学生群体,在社会上找不到合适的工作,证明我们教育的发展和经济结构的调整是脱节的。

不能简单地拿大学生和农民工去比较,但从他们投入的精力和经费来讲,如今对大学生来说教育的回报率的确在下降。

卢晖临:我们现在的产业结构还是“中国制造”,需要大量的普通劳动者。目前这个产业结构对于更高素质的人才需求还不是特别旺盛。这造成我们一些大学毕业生的劳动价值没有很好地体现。从短期来看,我们培养的大学生和经济结构之间也出现了不契合的情况。

有一点还要说明的是,虽然这几年农民工的工资看上去涨得比较快,但实际上还是比较低的,在 2004 年之前的涨幅是非常小的。目前这种所谓的“快”,只是对过去人为压低的工资水平的一个补偿。

> 高等教育的回报率低,社会对这个教育的期望就小,最后高等教育的公信力降低,可能有些学生就不愿意再读大学了,甚至会出现新的读书无用论

恶性循环

经济观察报:从客观上来说,已经存在一大批这样的大学生群体,尤其在一些大城市,他们被赋予了“蚁族”的称号。对这一群体来说,他们所处的现实和当初的期望会有巨大的落差,这种巨大落差会对社会产生一种什么影响?

郑也夫:教育生产过度了,就要付出沉重代价,就业市场是很残酷的,这批学生不管是重新再学新的技能还是上培训班,都要面临新的选择和转向。

熊丙奇:首先是他们本身的发展、前途问题。其次是高等教育的回报率太低,可能会导致高等教育的恶性循环。

高等教育培养出来的学生回报率低,社会对这个教育的期望就小,学校对自己的教育质量也不负责,最后高等教育的公信力降低,可能有些学生就不愿意再读大学了,甚至会出现新的读书无用论,在一些农村地区或者偏远地区产生低龄辍学现象。

最终形成一个很严重的负面影响是,一方面可能我们高等教育规模很庞大,另一方面我们大量孩子没有进行九年义务教育的普及。而一个国家整体文明的高度,肯定不是以最高的那一点来决定的,而是以学历比较低、受教育年限比较少的群体来决定的。

卢晖临:有些农村地区的家长已经看到这一点,长期来看,后果还是挺严重的。过去通过教育是向上流动的渠道,今天由于我们现实层面的问题,向上的渠道实际上不能发挥作用。拼命把小孩送到大学里面,结果发现不能改变命运,家长干脆就不把孩子送去大学,一开始就进工厂。这样一来就使城乡差别进一步固化,使得向上流动本的渠道更不可能走通。

我们的父辈是农民,他的孩子是农民工,这样一个沉积固化的现象,将使得我们社会矛盾非常尖锐。有的社会也存在不公平现象,但由于有很强的流动性,会缓解这种矛盾。假如今天这种“父辈是农民,子辈是农民工,再子辈还是农民工”的现象延续下去,就没有希望了。这样一来,就会使我们所说的“和谐社会”、“可持续发展”成为泡影。


郑也夫:北京大学社会学系教授


熊丙奇:21 世纪教育研究院副院长


卢晖临:北京大学社会学系副教授

打破垄断

经济观察报:怎样解决这个矛盾?

熊丙奇:按照高等教育的大众化发展趋势,要让大学生能发挥他们的作用,需要社会经济结构也做出调整。比如发达国家,容纳大学生最多的是服务业,而在中国,我们的服务业,在 GDP 中只占了 40%,由于第三产业无法容纳这么多的大学生,因此学生们只能到第一产业、第二产业去找工作,简单来说就是和高中生、农民工抢工作。在这个抢的过程中,大学生并不占优势。实际上他的动手能力、实践能力肯定比不上这些第一线的技术工人。所以说他们出现工资低的情况是比较正常的。

卢晖临:农民工和大学生看起来是两个群体,他们背后共同的问题是,中国改革开放三十多年以来,形成了一个不均衡的、非常失衡的劳资关系。

要解决这个问题,首先要使得劳动者的力量强大起来,在与资本的博弈中有更多的能力,在一次分配中间,劳动者要有更多的份额。因为从各种宏观数据来看,劳动收入占国民收入的比重,多年来是呈持续下降态势的。劳动者的人数众多,但相对于资本来说,力量非常弱小。要解决这个问题,需要政府和社会组织发挥很重要的作用。

这样的情况下,政府如何选择?我们说政府是公共利益的代言者,但过去的这些年里,实际上各级政府在某种程度上成为了强势资本的代言人,今天我们怎样让政府更多地成为公共利益的代言者,培育劳动者的力量,使得这种极端失衡的状态得到调整,这是很关键的一点。

郑也夫:大学生多了,找不到工作了,只是市场提供的信号。关键在于每个家庭、乃至社会决策部门,都应该积极面对这个信号——家庭要调整自己培养子女的方针,政府要调整自己的政策。

对政府来讲,是振兴中等职业教育的好机会,在大学扩招的进程中,大家都往大学挤,现在发现挤进去之后,就业形势并不好,甚至还不如搞装修的大工挣钱多。

现在政府应该看准这个信号,因为这个信号会作用到家长的,这个时候你只要办起了一些中等职业教育学校,他们是会进来的。政府应该赶紧有作为。

经济观察报:怎么改变高等教育培养出来的人才和经济结构不相适应这种问题?

熊丙奇:还是要打破垄断,教育的垄断和服务行业的垄断。比如说教育的垄断体制,导致了高校没有办学自主权,学校之间的竞争性弱,因此高校不是对学生负责,而是对上负责,对经济利益负责,强调招生规模,而不强调教育质量。

像在美国,学生可以自由申请进入大学,可以在大学之间自由转学。学生就是以脚来选择教育,因此学校要对学生负责,因此也会设置合理的课程体系,合理的学科体系。这样才能提供高质量的学生。

另外就是经济结构的调整。现在很多行业,尤其是一些具有服务性质的行业,比如说电信服务,电力服务,出版服务,教育服务,都还处于垄断状态,需要开放。

必须进一步深化服务业占经济的比重,必然进行新一轮的教育改革。通过教育改革,及调整产业机构,最终形成教育发展和经济发展的良性循环。

郑也夫:高校要把好出口关,提升培养的学生质量。这样会给家长更强一个信号,不是我进去了就能拿到学历。工作压力,学历压力,两个信号加到一起,就能正确地引导家长。这样家长在选择升学途径的时候,也会更理性地考虑孩子是适合大学还是适合学习一项技能。



| 一周中国 |

上海宣布黄浦区、卢湾区合并为新黄浦区

近日,上海市卢湾、黄浦两区行政区划调整方案已获国务院正式批复,黄浦区、卢湾区两区建制撤销,设立新黄浦区。批复要求,行政区划调整涉及的各类机构要按照“精简、统一、效能”的原则设置,涉及的行政区域界线要按规定及时勘定,所需人员编制和经费由上海市自行解决。“撤二并一”相关程序仍在进行中。

经观点评 直接地看,“撤二并一”从数量上减少了政府管理部门。不过,所谓的精简与效能,依赖的是部门本身的运作机制。旧的区建制撤销,其管理职能能否有效地转移与分解,新区的设立,如何顺利地接管行政职能,以及政府管理人员的重新安置与分流,都需要我们持续关注。



中国乳协回应:已有27万毒奶粉患儿获赔

中国乳制品协会近日通报,截至2010年底,已有27万多名三聚氰胺毒奶粉患儿的家长领取了一次性赔偿金。2008年该事件后,乳协协调有关责任企业出资筹集了11.1亿元的婴幼儿奶粉事件赔偿金。但工信部、卫生部、中国乳协等部门近三年来对毒奶粉受害者赔偿问题讳莫如深的态度一直受到舆论质疑。

经观点评 三聚氰胺奶粉问题始终了犹未了,固然毒奶粉害人匪浅,而相关部门回避的态度更是令人扼腕。食品安全问题关系到千家万户,信任的建立不能依靠“鸵鸟政策”及将舆论平息视为工作的终点,应面对问题所在,以坦诚的态度面对受害者,通过规范市场秩序,建立平等、公正的优胜劣汰机制才是治本之策。

哈药总厂多年明目张胆排污

央视曝光哈药总厂多年持续排放废气、污水和废渣,废水在排污指标均高于国家规定数倍的情况下经何家沟排入松花江,废渣也随意焚烧。而该厂去年广告费用的投入是环保的27倍。《人民日报》曾报道该厂“药厂怪味”;黑龙江省政协委员也连续两年联名提案,都没有结果。哈尔滨环保部门官员8日表示,已责令哈药总厂停产减产,以降低排出废水的污染浓度。

经观点评 多年如此排污,却始终屹立不倒,无外乎因其是地方政府利税大户,对地方经济起着带动作用。GDP的增长,对地方执政者意味着直接的政绩,于是发展与环境保护的天平倾向了发展。而一朝污染,需要十倍甚至百倍的经济和时间成本方可挽回,以短期的经济数字换取巨额的环保赤字,得失显而易见。

我国划分四类主体功能区

国务院新闻办8日在《全国主体功能区规划》发布会宣布,《规划》将国土空间划分为优化开发区域、重点开发区域、限制开发区域和禁止开发区域四类主体功能区。这是我国第一个全国性国土空间开发规划,主体功能区规划将会带来对官员政绩考核的显著变化。

经观点评 按照功能划分确定土地开发规划,可谓是个进步。不过,理想能否照进现实,规划能否在各地得以贯彻,值得我们关注。开发直接意味着地方收入的增加,相对于开发的热潮,规划需要配合切实的监督与考评体制,方能制约地方政府的冲动。

点评人:周靓

第四个副省级新区 西咸新区定调

■ 本报记者 张延龙 谢良兵 西安、北京报道

作为实现西咸一体化的“关键”推手,西咸新区行将上路,近日亮相已成定局。

金角、银边、草肚皮。围棋中的棋理在过去同样适用于西安-咸阳,这两座致力于推动经济一体化的城市之间。

然而按照国务院下发《关中-天水经济区发展规划》所提出“加快推进西(安)咸(阳)一体化建设,着力打造西安国际化大都市”的要求,当地政府解读,西安国际化大都市是关中-天水经济区的核心,而西咸一体化是实现西安国际化大都市的路径。“草肚皮”要成为“金肚皮”,已成当务之急。

“西咸新区已上升为国家战略”,当地官员透露,本报获悉,陕西省政府已决定设立拥有省级经济管理权限和部分行政管理权限的西咸新区管委会,辖区规划面积882平方公里,其规格之高、体量之巨,均为国内罕见。

亮相

西咸新区管委会筹建之前,西安、咸阳两座近在咫尺、又同时拥有伟大历史的城市所自行推进、磨合的一体化进程,已近10年之久。

这期间,两座城市都曾在接壤区域各自组建若干开发区试图推进经济一体化,但“孤岛式”的开发区模式,无论是理论上还是实践上,都已经无法与西咸新区庞大的体量和横跨西安、咸阳两个行政区的现实相适应。

与上海浦东新区、天津滨海新区和重庆两江新区不同的是,西咸新区规划范围横跨两座城市,注定其间关系错综复杂、千丝万缕,当地学者也一直认为,如果没有更高一级的政府强力推进,单靠两市自行磨合很难取得实质性突破。

本报获悉,陕西省政府已决定直接设立拥有“省级部门经济管理和规划、土地、建设、环保等行政管理权限”的西咸新区管委会,以统筹整合目前两市若干开发区。西咸新区管委会主任将由陕西省委常委、副省长江泽林兼任,目前其人事配备已基本就位。

这也意味着,继上海浦东、天津滨海、重庆两江新区之后,西咸新区成为中国第四个副省级新区,已成事实。

此项体制创新已获得更高层面的默许,据悉,当地政府认为,设立西咸新区的政策依据包括了,2009年国务院批复的《关中-天水经济区发展规划》要求“加快推进西咸一体化建设,着力打造西安国际化大都市”;2010年中共中央、国务院《关于深入实施西部大开发战略的若干意见》提出将关中-天水经济区建成西部大开发的战略新高地。

随后,今年的6月8日,国家发改委在国新办举行发布会介绍国务院《国家主体功能区规划》有关情况时亦进一步明确“推进西安、咸阳一体化进程和西咸新区建设”。

“真正的优势在于战略层面”,当地学者认为,在区域政策日趋均衡的当下,陕西很难在西部政策、投资政策、财税政策上考虑太多,“中央给了一个这么高的定位,并明确为国家战略,就是最大的发展权”。

中国社科院西部发展研究中心主任魏后凯对本报记者说,曾经有一段时间,我国西部大开发面临关注度在不断下降的挑战,现在国家层面重新启动西部地区开发,关注度再次得到提升。

“西部地区要缩小与东部地区之间的差距,就必须实行跨越战略,西咸新区应该成为这样的跨越战略的重要力量。”魏后凯说。

> 由使命和发展条件所决定”,西咸新区的战略定位将是“引领内陆型经济开发开放战略高地建设的国家级新区”

体制与规划

据透露,西咸新区管理体制将仿效天津滨海新区,其具体模式是,“省市共建,以省为主,党工委、管委会、开发公司三位一体,由陕西省委省政府直接领导”,在此之前,江泽林已带队赴滨海新区考察,并提出希望学习借鉴天津滨海新区在功能布局、产业体系、规划特色、管理体制等方面的经验做法。

江泽林此前称,要理清西咸新区规划的概念关系——“关中-天水经济区是国家主体功能区规划的16个重点区域之一,建设西安国际化大都市是实施关中-天水经济区的核心,实现西咸一体化是建设国际化大都市的重要路径,西咸新区的建设是加快西咸一体化的关键,要谨记‘重点-核心——路径——关键’的定位。”

而与国家战略使命相对应的是,西咸新区堪称巨大体量的规划面积。

尽管距离国家“十三五”仍有一段较长时间表,国务院暂时亦无专门文件明确西咸新区为“国家级新区”,882平方公里规划面积的体量仍然显示了西咸新区与其他一般开发区和新区的区别。

目前,散布于中国各地的开发区面积从数平方公里到数十平方公里不等。与大量“一般”的开发区或者新区不同的是,浦东新区、滨海新区和两江新区三个国家级新区规划面积达千平方公里数量级。从规划面积看,西咸新区与浦东新区和两江新区接近。

中国社科院西部发展研究中心副主任陈耀对本报说,近年来中国区域开始多极化发展。就西部地区而言,主要是“三”、“四”、“五”的原则,也因此,在这一轮的西部热潮中,地方争取区域发展规划的积极性大大提高。

“在西部地区,重庆有了两江新区,陕西有西咸新区,四川也在申请天府新区”,陈耀说,区域发展上升为国家战略之后,影响力会发生很大的变化。如果地方政府不去争取,就可能被政策边缘化,会在今后的发展中处于一个不利地位,尤其会对未来的招商引资产生影响。

定位

据悉,“由使命和发展条件所决定”,西咸新区的战略定位将是“引领内陆型经济开发开放战略高地建设的国家级新区”。

陈耀说,一直以来,西部地区都是将投入放在基础设施建设和生态环境保护上,而在特色优势产业的培育上力度不够,这也是西部缺乏竞争力的原因之一;而同时,西部的投资增长在吸纳就业方面收效甚微,西部劳动力就业仍以转移就业为主。

他说,对于西安来说,西安的科技教育和人力资源在全国比较雄厚,但高校院所、科技教育的地位和经济发展的地位不相称、不对等,这是目前最大的问题。

而从本报获得的《西咸新区总体规划》看,这些以往的障碍有望通过产业规划得以破解。据悉,经过对原有开发区的统筹整合,西咸新区将包括泾河新城、空港新城、秦汉新城、沣西新城和沣东新城共5个组团。

具体而言,泾河新城定位为西安国际化大都市统筹城乡发展示范区和循环经济园区、空港新城定位为西部地区空港交通枢纽和临空产业园区、秦汉新城定位为具有世界影响力的秦汉历史文化聚集展示区和西安国际化大都市生态田园示范新城、沣东新城定位为西部地区统筹科技资源示范基地和体育会展中心、沣西新城定位为西安国际化大都市新兴产业基地和综合服务副中心。

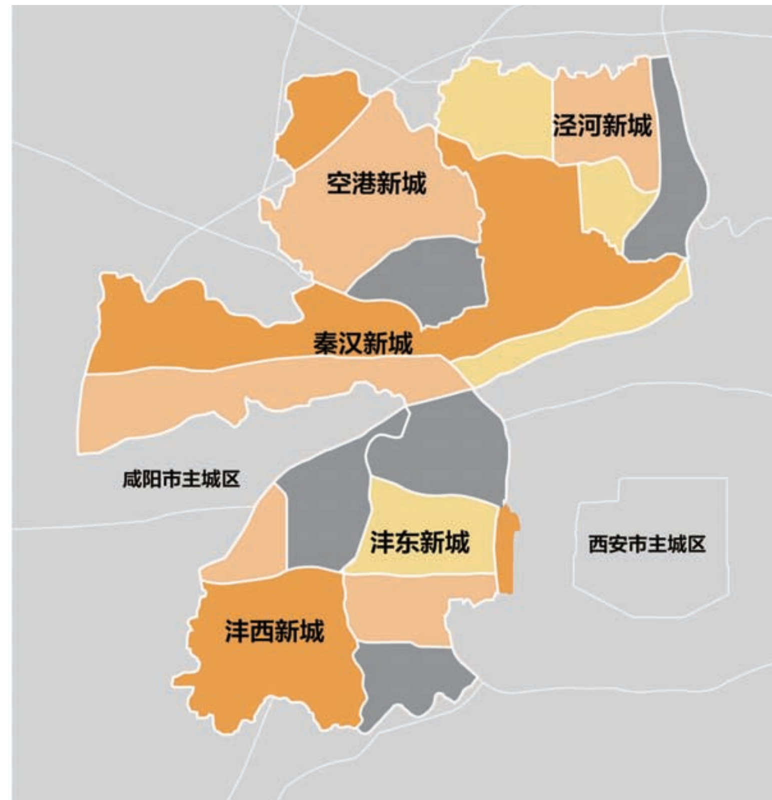
这也意味着,西咸新区并非未来西安国际化大都市的外围,“而是主城功能区,是新的城市核心”,陕西省官员说,未来“国际化大都市”将形成核心区、西咸新区、外围组团三个层次的关系。

以往一直成为西安主城区难以逾越边界的渭河,将成为贯穿西咸新区的纽带。《规划》称,将“把渭河打造成为西安大都市的城中河,着力构建横贯东西的百里滨河生态长廊、文化展示长廊、滨水休闲长廊、大都市形象展示长廊”。其具体产业则包括了在渭河两岸集中发展金融、会展、酒店、商务办公、总部经济、信息服务和文化娱乐等产业,以打造西安国际化大都市的商务休闲中心和标志性形象展示区。

按照规划,西咸新区到2015年城市建设用地160平方公里,到2020年城市建设用地272平方公里,其中泾河新城47平方公里,空港新城36平方公里,秦汉新城50平方公里,沣西新城64平方公里,沣东新城75平方公里。

这意味着更为重要的现实意义:在以往曾成为西安发展掣肘因素的土地问题,将不复存在。当地官员透露,随着陕西省土地利用规划整体修编完成并获批复,建设用地指标问题未来已经不存在障碍,而且,当地土地指标分配亦将在此基础上进一步向西咸新区倾斜。

西咸新区示意图



经济观察报/制图

西咸新区管委会常务副主任王军:

建设大西安 带动大关中 引领大西北

■ 本报记者 张延龙 西安报道

“周秦汉唐,泾渭沣皂。西咸这是一片神奇的土地,曾滋养着世界东方最伟大的文明,曾演绎过中华民族最辉煌的历史。我们如何面对?如何弘扬?西咸新区,不仅是宇文恺之大兴城之后西安最浩大的城市建设工程,也是伟大文明的复兴工程。”

刚刚调任西咸新区管委会常务副主任的王军在微博如此描述他实地考察后的观感——真是“又伟大,又头大”。

十余年前,在西安雁塔区任职时的王军曾主持兴建杜陵万亩都市森林,在当时被誉为东方大遗址保护范例,随后又是主政浐灞生态区对浐河、灞河的治理,如今面对“西风残照,汉家陵阙”,渭河北原,大汉九陵一字排开,“刘邦、吕后,景帝、武帝,中华历史的华彩篇章,令人神往,大汉十一座帝陵,与我有缘。”王军说。

在这位熟稔历史、人文气息浓厚的官员看来,如何“承古开新,向上向善”将是西安要成为国际化大都市的精神脉络之所在,而西咸新区将是这座伟大城市展示“承古开新”的更大舞台。

经济观察报:西咸新区成立的背景是什么?

王军:2009年国务院批复《关中-天水经济区发展规划》,标志着关中经济区一跃提升到国家战略发展层面,体现了国家“建设大西安、带动大关中、引领大西北”的总体思路,为加快建设西部强省提供了难得的发展机遇,也为加快推进西咸一体化、建设西咸新区带来了千载难逢的战略机遇。

《规划》明确提出,加快推进西咸一体化建设,着力打造西安国际化大都市。西安从西北区域中心城市、关中-天水经济区核心城市到国际化大都市,是继上海和北京之后国家批复的第三个国际化大都市,西咸两市城市格局和功能将全面升级。

推进西咸一体化是建设大西安、打造国际现代化大都市的关键之举。西安和咸阳是两个相距仅25公里的千年古都,山通脉、水同源、路相连、界相邻。但过去由于受行政区划分割、缺乏抓手等原因,一体化进展不快、力度不大,特别是西咸接合部建设步伐缓慢,没有形成实质性、大规模的开发建设局面,目前两个城市的发展都迫切需要在空间上拓展和内涵上提高,发挥各自优势,实现互补共赢发展。

西咸新区将作为国际化大都市的主城功能新区和新的经济增长极,承担着支撑和引领国际化大都市建设发展的重大历史使命。

经济观察报:西咸新区的规划将特别重视哪些理念?

王军:首先特别注重生态环境的保持,建立一个人与自然和谐相处、“可持续发展”的新区。比如我们的“组团布局发展”,其模式就是以生态廊道相间隔,设置生态控制线,限制生态控制线内的城市建设活动,限定组团增长边界,防止城市无序蔓延,保护城市生态系统,以此保持良好的山水环境和生态格局,形成城园交融的现代田园城市。

再比如在五大组团之外,规划了许多优美小镇点缀,也将延续原有的乡村生活模式,强调生态环境保护。以文化旅游、农园风情、关中民俗和滨水休闲为特色建设生态田园小镇,以集约建设用地的立体城市模式建设重点示范镇。

其次是注重历史文化的传承,坚持“整体保护、系统展现、合理开发、永续利用”原则,完善古都历史文脉格局,延续古都传统中轴线,延续大都市南北中轴线,完善国际化大都市“丰字形”的历史文脉格局,建设世界周秦汉唐文化综合展示中心,形成国家级历史文化展示区和国际化大都市生态文化遗址公园,彰显华夏历史文明。

在城市历史基理的基础上,按照新旧分治的理念,塑造现代化城市形象,提升城市品质,形成古代建设、现代建筑交相辉映的局面,彰显西安“兼容并包、古今共鸣”的城市特征。

经济观察报:具体而言,将定位发展哪些产业?

王军:通过整合、培育、提升、协同和错位发展思路,西咸新区将形成“一中心六大产业集群的发展体系”。

> 西咸新区将作为国际化大都市的主城功能新区和新的经济增长极,承担着支撑和引领国际化大都市建设发展的重大历史使命

“一中心”即打造集商务、商贸、研发等于一体的现代服务业中心。

“六大产业集群”则包括了循环经济(节能环保)产业、都市休闲文化产业、高科技产业、临空产业、高端制造业和生态文化旅游产业等六大产业集群。

经济观察报:近期西咸新区将重点开展哪些项目?未来要实现的短期和中期目标是什么?

王军:近期的主要建设内容包括市政基础设施的建设、教育、文化和医疗卫生等公共服务设施,对五陵塬秦汉文化带历史文化资源进行整合,渭河生态景观带的整治和塑造等。秦汉新城作为近期建设的重点地区率先启动,在渭河北岸集中布置行政办公、商业金融以及文化娱乐用地,同时结合秦宫遗址建设秦咸阳宫遗址公园。通过文化环境、生态环境的塑造提升渭河北岸的形象,为新区发展积聚人气。

我们的目标是“三年出形象,五年大变样,十年大跨越”:在三年内重点进行基础设施建设,区域内生产总值达到400亿元(年增长42%);五年内实现重点城市功能提升,区域都市农业走廊、工业走廊、旅游观光走廊基本形成,现代产业体系基本确立,五大区域板块特征明显,区域生产总值达到900亿元(年增长50%);到2020年实现重点形成区域特色优势,园区交通便捷、田园特征明显,优美小镇点缀、城乡和谐共生,新兴产业聚集,高端人才荟萃,五大板块鼎立,发展特色鲜明,年生产总值达到1700亿元(年增长30%)。

李娜夺冠，举国体制可以休了吗？

■ 本报评论员 朱冲

李永波说的没错，李娜夺取的的确不是奥运会冠军，也不是世锦赛冠军，只是一项比赛——四大满贯之一的法国网球公开赛冠军。可这座奖杯就是比那些几乎只有中国人玩的乒乓球、羽毛球、跳水动辄就包揽的全部金牌更受关注，也更有价值。120万欧元的奖金，以及即将签约的预计上亿元的商业合约，51块奥运金牌全部加在一起可能也达不到这个价值。

李娜的夺冠被认为可比肩姚明。其实，姚明同样不是奥运冠军。从运动成绩上说，他甚至还不如李娜，因为他最多只能在亚洲范围内夺冠。但姚明一个人的价值可能更堪比整个中国奥运代表团。真可谓人比人气死人。原因何在？答案就是体育职业化。放眼世界，伍兹、罗纳尔多、贝克汉姆等人也都没有奥运金牌，可他们都具备这种魔力，其影响力、市场价值及粉丝数，远非那些奥运金牌获得者可以比肩。

所以，有人得出结论：李娜“单飞”夺冠，说明举国体制可以结束了，那些没有意义的金牌可以不要了，因为我们需要的是受人关注的比赛，而不是像乒、羽那样，为了金牌而金牌。

李娜的成功可以给我们许多启示，比如中国体育的培养方式除了沿用固有的举国体制外，还可以融合世界共享的元素——职业化、市场化、国际化。与国际接轨，也与普世价值接轨，与人性接轨——看看李娜的赛后发言吧！她说着一口流利的英语，谈笑风生，而不必像其他队员那样，永远必须先把国家放在最前头。

其他人、其他项目也能采用这种模式吗？事实上，李娜得益于两种体系：长久在体制内的专业运动体系接受培训，无需过早面对生活和职业压力，并且得到一定的国际比赛机会；逐渐成熟之后，在能够自立的基础上“单飞”成功，即举国体制培养基础，“单飞”激发活力。

而且，项目不同，面临的情况亦不同。这里有职业化和非职业化两种类型。职业化项目，因为回报高，全世界都参与，所以竞争激烈，投入巨大。以网球为例，据统计，只有世界排名前50位的球手才具备养活自己的能力，目前中国只有李娜、郑洁、彭帅三人。显然，其他人如果脱离了举国体制的培养，将会怎么样？也许他们会从底层一步步成长直至成功，但这种可能性应该极低。足球、篮球等团体项目更是如此。

再看非职业化项目。乒乓球、羽毛球、跳水、举重、射击等项目之所以无法实现职业化，就在于它们没有太高的观赏性，也就没有太多的市场价值。这是和网球等全世界职业化程度最高的赛事的不同之处。非职业化项目因为自我造血功能先天不足，一旦失去国家投入，必然出现资金匮乏、水平下降。

这些非职业化项目恰恰是我国的传统优势项目。如果摈弃举国体制，我们是否做好了金牌减少的心理准备？

这包括官方和民众两个层面。作为既得利益团体的官方当然不愿意取消举国体制，因为这涉及到他们的人事安排和“奶酪”。革自己的命，动力何在？

这也关系到目前正在举国体制下体校内训练的数以万计的孩子们。一旦举国体制取消，已经放弃学业、一条腿踏上了国家包养这条路的他们，将何去何从？但包养问题又是一直存在的，除非永远不改，否则终有要面对这个问题的那一天。

同时，民众又是否做好了心理准备？虽然大家都认为乒乓球、羽毛球、跳水，尤其是举重、射击的金牌没有什么意义；虽然大家都对李永波那句“李娜在奥运会上夺冠才更有价值”的话表示不屑；虽然我们GDP已经世界第二，“嫦娥”也即将奔月，无需金牌来激发爱国热情，可一旦我们在金牌榜上落后于朝鲜、泰国，我们能接受吗？

李永波的观点是典型的“奥运至上论”。但整个社会又何尝不是如此？试问哪个奥运冠军不是名利双收？这其中有党和政府的奖励，更有来自社会各界的赞助。

所以，我们必须搞清楚，我们到底想要什么？是奥运金牌，还是国民的身体健康，和普及受欢迎的体育运动？这两者在一定程度上是矛盾的。但如果处理得好，矛盾也许可以化解。

“我行贿了”为什么在印度蹿红

■ 本报评论员 盛超

印度两位“海龟”人士因为不堪忍受国内腐败横行的局面，创办了一家名为“我行贿了”的网站。任何人都可以登录，并写下自己行贿的过程和原因。到目前为止，网站迅速蹿红，已经记录了1万多个腐败案例，涉及印度全国19个部门，347个城市。回帖和留言有10多万条。

网站曝光的案例五花八门，有人抱怨说通过了驾校考试，但要行贿考官才能获取驾照；有人抱怨连领结婚证也要送上贿金；有人抱怨明明公立医院是免费医疗，但必须为医生准备红包……

这些抱怨只不过是小老百姓面对当权者刁难时的无奈之举，我们或多或少也会对其中的一些案例有同样感受。正如这个网站的创始人之一说的：“我们也曾行过贿，否则根本不能办成任何事。”

法新社2005年报道过一份调查报告，印度行贿者每年仅向11个公共服务机构行贿的金额就达46亿美元（2005年印度GDP为7400亿美元）。但这并没有使民众习惯非行贿不成事的生活，所以他们在网站上现身说法，将自己无奈的行贿和官员的罪行告知天下。同时也在传递这样的一个信息：普通人可以从腐败的受害者变为腐败问题的解决者。

普通人无奈行贿是制度的漏洞造成的。一个现代的政府在制定制度的时候，初衷都应该是为民众提供优良的、完整的社会服务。如果民众在这个制度下要不停行贿才能达成愿望，那就说明这个制度是有漏洞的。但漏洞在哪里？漏洞有多大？一个人或者一个部门恐怕很难全面统计出来。只有一种方式，可以将各地、各个行业、甚至各个环节上的漏洞集中展现出来，这就是让所有人都参与到对制度的监督中来，给予他们开放的平台来揭露问题。而现代科技的产物——网站，则为印度人提供了这样的可能。

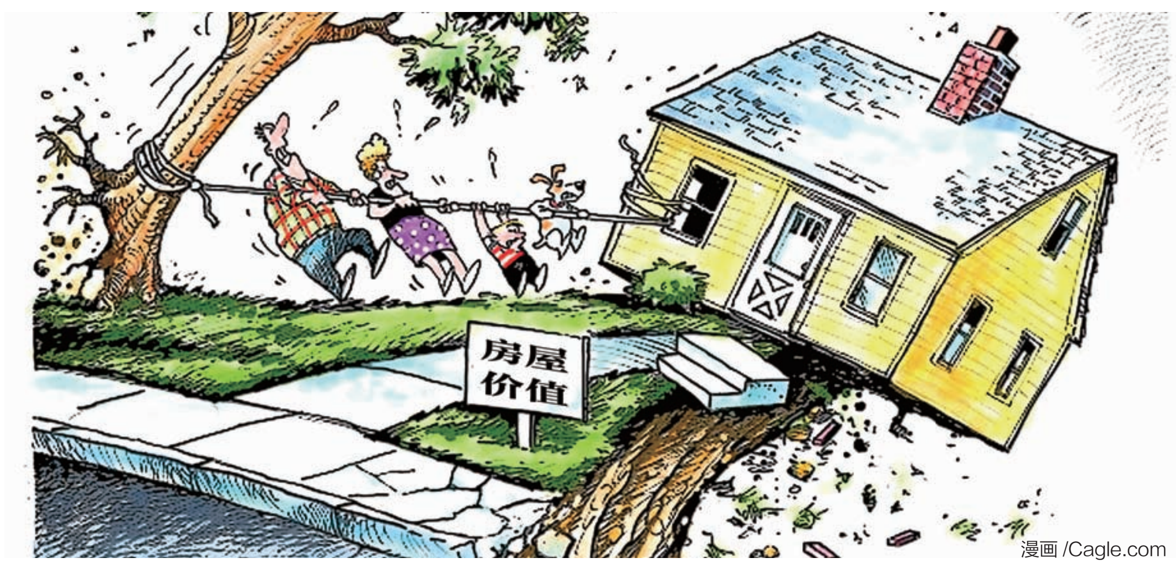
这也是网站创始人的目的：“在我们国家，腐败的风险太小，回报又太高。应该改变游戏规则，将腐败风险放大，回报变小，让公众知情就是增大腐败风险。”

科技可以帮助社会实现或者加强自净的功能，但首先要允许科技发挥作用，然后才能有真正的效果。制度的漏洞被一一暴露出来之后，制度的制定者和维护者通常有两种选择：一是选择查缺补漏，通过严惩受贿者的方式来弥补因为自己的错误而对民众造成的损失；当然他们也能够勒令删除举报内容，或蛮横地找个借口查封网站。

我想，印度的民众一定高兴地看到印度官方选择了前一种方式。印度卡纳塔克邦的交通部长根据该网站提供的证据，查处了20名下属官员。这说明印度的社会管理者还是承认最起码的社会共识：民众有监督政府并提出质疑的权利，民众有发表言论的自由，而执政者不能因为自己的好恶而肆意剥夺民众的这些权利。因此，“我行贿了”这个网站才有了生存的空间并迅速蹿红。

其实，当有声音质疑政府弊端、制度漏洞的时候，聪明的社会管理者要做的是改正暴露的问题。一味地压制或许能一时消灭“不稳定”，但质疑本身并没有消失，它总会以另一种方式出现或者默默地存在于民众的心里，等待下一个时机。

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

何妨放下保障房的数量框框

■ 本报评论员 吕尚春

过去5个月，保障房仅完成30%。新华网刚披露上半年保障房不及格，主管部门随即回复：到现在完成30%比往年已经是芝麻开花节节高了！

为什么开工率不高呢？各路调查者得出的结果几乎一致：缺钱。这倒是事实。没有银行贷款额度，银监会主席声称：“保障房建设资金不能全部压在银行身上”；地方融资平台也几近枯竭。央行6月初的报告显示，地方融资平台总额已至14万亿。红灯不仅亮起，而且烧得火热！来自于政府层面的资金支持，不要指望了。

但是今年已经安排了完成1000万套保障房，并与各地“政绩”挂钩，因此保障房不干还不行，与其相应的“找钱”思维鱼贯而来，并且指向清晰——让社会资金参与。好像社会资金是一个取之不竭、用之不尽的百宝箱，只要我愿意，招之即来！房地产公司、保险资金到基金公司果然纷纷表态可以出手。

顾名思义，“保障房”是政府提供的公共产品，因此它的分配环节不是卖掉，而是由投资方建造之后，由政府回收，再分配给需要“保障”的人群。因此，政府回收是否及时？分配周期有多长？这都与社会投资所承担的资金周转风险、利息成本等息息相关。由于没有明确的法规来规范保障房如何分配，各种半产权房已成为掌握着“公权力”单位的狩猎对象。

等级圈内的较量致使保障房“回购”速度放慢，有的保障房甚至会因此僵在那里。去年6月，深圳保障房项目“侨香村”建好一年，但7000套住宅却空置无人，原因现在仍不得而知。

但是，可以明确的是，社会资金是天生的神经脆弱者，当他们真正介入保障房时，投资者比糊里糊涂的保障房分配体制不知精明多少倍！因此，无论是太平洋保险“计划”募集40亿元资金开建保障房，还是基金机构正在跃跃欲试，具体到做的环节时，目前还都是纸上谈兵。

去年8月份相关部门称，保障房几无开工，至10月份各省吹响冲锋号，至年底“圆满”完成保障房任务；今年的信号弹较去年提早了两个月发射，要求在11月底前全部开工。

也就是说，今年1000万套保障房，无论如何是与各级政府的政绩绑定了。河北石家庄一位官员称：“这个数字并不是根据石家庄的保障房实际建设需要制定出来的，而是上头提了全国总共要建1000万套，把指标分解到河北省，河北省又把指标分解给我们。”于是乎，棚户区改造、单位集资房、限价商品房，一并被贴上了“保障房”的标签。

1998年7月，国务院下发《关于进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》(23号文)，当时即有人呼吁在住房商品化的同时，建立住房保障制度。但直至2006年，住房保障才被重新提起。然而，至今还没有一部真正的法规，规范保障房的进入、退出。无辙而行，焉能无误！我们应放下1000万套房的框框，哪怕今年只完成50万套，但却是真正意义上的对“适足居住权”的履行，那又何尝不可？

猎杀：中国股与“潜规则”

■ 本报评论员 黄利明

在华尔街，中国概念股曾是高增长的象征，投资者对它们寄予厚望，比如人人网被认为是“中国版Facebook”，优酷听上去像下一个Youtube，当当网被称作“中国亚马逊”。

现在美国人却将它们扫入垃圾筐，甚至扔进“毒”公司的“黑名单”。

6月8日，美国券商盈透证券(Interactive Brokers)宣布，由于担心一些中国公司可能存在会计违规行为，本周起禁止客户以保证金的借款方式买进超过130家中国公司的股票，其中包括麦考林、当当网、搜狐等知名企业。

美股投资者在“用脚投票”，摒弃造假。据本报报道，从3月至5月底，有16家中国概念股因涉嫌披露虚假信息而遭停盘、退市，继而面临美国集体诉讼。

对于能够跑到海外生存立足者，国人历来怀有敬意。面对国内A股上市公司屡屡造假，我们曾慨叹好企业都奔海外了，期盼它们也能回归A股。

没承想，那些勇敢走出去、经过国际标准挑选脱颖而出的中国公司，依然站在了“聚光灯”下，外国人刮下它们的厚厚脂粉，耻笑它们塞满了败絮的丰乳肥臀。

我们认为，其中也许有被错杀的公司，但也很显然，在辛苦熬制的这锅“中国优秀企业”粥中，老鼠屎远远不止一颗，而是一大把。

有人说，这次盈透证券的行为主要是针对一些不规范的行为做出预警。我想，重点应是在此，但听其言观其行，我们看到的是对中国概念股的集体不信任。宁可错杀一千，不可放过一个，美国人也学会了。因为每一只中国概念股不仅仅代表高增长，也代表了中国信用。

问题是，是什么导致了中国信用的“拉黑”？

有人会说这只是某个企业的行为，这只是16家企业的行为。可是我不信，你也不信。凭什么让也不是傻子的美国人相信？

对于上市，行业中人免不了要加上包装二字。可如今的包装不仅仅是简单的涂脂抹粉，鼓吹公司未来之光明，更有甚者，夸大用户数量，虚构业绩和资产。包装的潜规则盛行，独善其身者自然是少之又少。

于是，我们不得不将此追溯到体制、中国的权贵资本与官商勾结之下的潜规则。

出来混，总是要还的。中国的潜规则让太多的企业和“企业家”游走在黑白之间、真假之间。如今正式的、公开的规则甚至律法被遗弃。如今的经济中充满了权贵资本的身影，潜规则成为“隐藏在正式规则之下、却在实际上支配着中国社会运行的规矩”。

我们号称有较完善的市场监管规则，甚至是全球最为严格的监管规则，但老鼠屎颗粒却为何仍然不少？问题在于权力过度集中、监管缺乏。也许监管者自身也深陷在潜规则之中。

我们相信，很多企业家都想通过正式规则来获得公平交易，但是本来应该是交易成本更低的法规，却在中国社会中往往高于潜规则成本；法规甚至根本无路可走，潜规则却能获得经由法规得不到的利益。

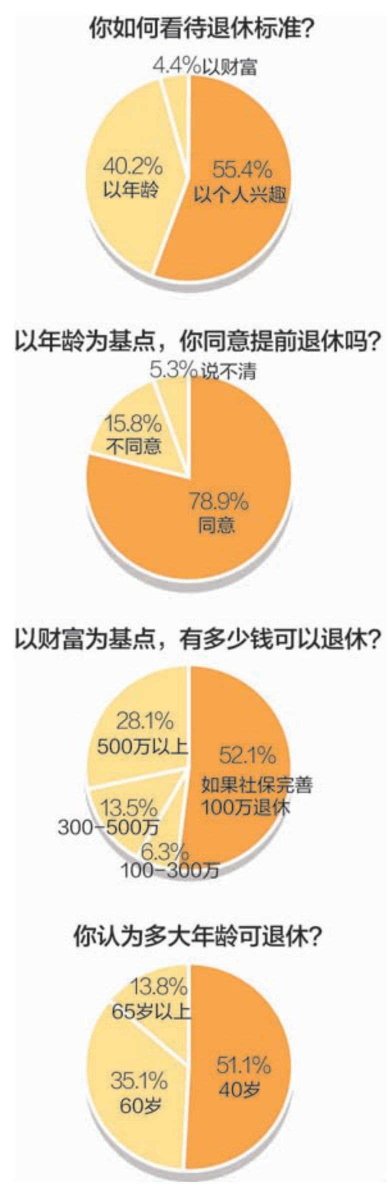
因此，美国投资者猎杀的不仅是中国概念股，更是中国的“潜规则”。

现在，美国投资者告诉我们“我的地盘我做主”。当然，在A股的地盘，他们是做不了主的。但我们希望，A股投资者能够运用他们的猎杀思维，为自己做主。

| 一周调查 |

中国平安 PING AN
保险·银行·投资

本栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

胡中彬 刘丹 杨阳：
《腾讯电商帝国》
刊于6月06日头版

上市就像骑虎，什么叫骑虎难下？这就是。增长数据逼到你不得不扩张，增长一停，公司就算到头了。

——新浪广东广州手机用户

在国内没有一家大型公司能够和腾讯竞争，就像微软和苹果那样竞争，因为腾讯一直在打压它的对手，一旦有极具潜力的公司诞生，腾讯不是收购就是山寨打压，把对手扼杀在摇篮之中。所以，腾讯野心显而易见，统治整个互联网终端消费软件的生态系统！

——网易广东省广州市手机网友

席斯：
《央企红利征收启动 40亿入公共预算》
刊于6月06日03版

现在国企央企的红利应首先用于清偿原国企改制被下岗职工失业保险金的欠账！

——新浪河北唐山网友 奇迹源于改变

央企大部分独占属于全国人民的资源，而很多又有特殊垄断地位，难道红利能属于企业们吗？红利更应是全中国人民的。

——新浪广东揭阳手机用户

增加300多亿！这是赤裸裸的向民企争利的结果。再者增加得如此多，让人不禁想到前一阵对央企的财务审计，这是国家与央企妥协的结果。今年增加的部分如此突兀，那以前怎么会少这么多，以前的那些利润在哪里？希望那些专家给出解读。

——凤凰网浙江省温州市网友手机用户

张勇：
《市净率逼近五年新低 A股或步入长期估值底部》
刊于6月06日18版

为什么中国的老百姓不投资股票？因为只要买股票就会亏本，没有几个赚了钱的，上市公司赚了，证券公司赚了，国家赚了税，机构也赚一点，小散户就是贡献者。

——新浪广东广州手机用户

应高度关注粮食危机对全球安全的影响

■ 黄智虎 / 文

当中国人在担心通货膨胀时，新一轮的国际粮食危机正在持续和深化。从2010年6月开始，联合国粮农组织食品价格指数连续上涨，2011年4月，该价格指数比去年同期上升36%。在该指数监控的55种大宗农产品中，去年玉米价格暴涨了52%，小麦上涨了49%，黄豆上涨了28%，绝大多数农产品的国际价格都达到了历史高位。高企的国际粮价对全球的安全局势产生了重大影响。

很少有人意识到，今年中东政局的激烈动荡与粮食危机有直接联系。突尼斯小麦消费的近一半依赖进口，在2010年，该国小麦减产46%，粮价迅速上升，联合国粮农组织在2011年初警告该国将面临动荡。埃及居民是世界上最大的小麦进口国，2011年2月埃及进口小麦的价格为361美元/吨，比2010年6月的172美元/吨高出一倍多。利比亚去年以来同样面临着食品短缺和价格猛涨的问题，为此，利比亚1月10日曾对面粉、大米、空心粉、食糖等免征关税及印花税。

上述国家均存在大量贫困人口，多数民众只能获得基本温饱。粮食价格在短时间内大幅上涨，大大超出了普通居民的承受能力，加深了民众对政府的不满，并迅速演化成激烈的社会动荡。

目前全球大约15亿人每天消费额在1美元以下，超过10亿人处于饥饿状态中。如果国际粮价维持高位乃至持续上升，将有更多的人挨饿。可以预测，因粮食危机引起的动荡、骚乱乃至战争将因此可能在世界各个角落发生，尤其在那些贫穷的、贫富悬殊差距较大的国家。

什么导致国际粮价如此迅猛上涨？气候变化、美元走软、全球流动性过剩、石油价格上涨、农产品成本上升等诸多因素固然影响到粮价，还有人指责中国和印度等国的消费和粮食生产，但当前影响国际粮价的最关键因素是国际投机资本和替代能源的"挤兑效应"。全球粮食供应其实没有那么紧张，目前全球玉米、稻米和大豆均库存充足，供大于求。即使是供应偏紧的小麦，联合国粮农组织也表示，国际小麦目前库存1.87亿吨，预计2010—2011年全球小麦总产量为6.61亿吨，总需求量约为6.67亿吨，产需基本持平。但当前国际游资大量投资于农产品期货，散布恐慌，恶意炒作粮食价格，以从中牟利。

此外，美国2007年12月通过《新能源法案》，规定增加生产以玉米为基础的燃料乙醇和其他生物燃料，制造了国际粮食市场供应的紧张气氛。预计今年美国将消耗3.3亿吨玉米生产乙醇，到2022年，美国将生产150亿加仑以玉米为原料的乙醇，约消耗该国玉米年产量的一半。由于美国是世界上最大的粮食生产国和出口国，其新能源政策对国际粮食市场的供应和粮价均产生了巨大的影响。

当前，在世界上很多角落，有许多人正在默默挨饿，其中一些人在默默死去。让人悲愤的事实在于，全球粮食产量并非无法满足人类的需求。当苦难与屈辱超出一定程度之时，必然会以激烈的形式爆发出来，形成对全球安全的破坏。这应是各国政治家们认真思考的事情。

（作者为清华大学人文社会科学学院 博士生）

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

奥巴马的2012年总统梦会破灭吗？

■ 谢韬 / 文

2010年中期选举才过了半年，各国媒体已经在密切关注2012年美国总统大选了。奥巴马宣布美军击毙了头号敌人本·拉登。有人立刻把这件事情与大选联系起来，说他早就知道拉登的藏身之处，并且随时可以击毙他，然而为了给自己明年的竞选连任造势，特意选择在这个时候采取行动。

如果上面的"阴谋论"成立，他冒的风险也太大了。如果政府内部有人泄密，他的唯一选择就是步尼克松的后尘，成为美国历史上第二个被迫辞职的总统。

此外，如果拉登在阿富汗境内被击毙，奥巴马还可以大张旗鼓地给自己庆功，因为他在2009年底宣布向阿富汗增兵3万。然而，拉登是在巴基斯坦首都伊斯兰堡郊外被击毙的，而巴基斯坦从9·11以来一直是美国最重要的反恐盟友之一。在朋友家里发现了自己的头号敌人，这无论对谁来说都不是一个特别光彩的事情。

再者，离明年11月份大选投票还很远。在这期间，任何事情都可能发生，并瞬间改变选民的决定。而且，盖洛普的民意调查数据显示，拉登死后，奥巴马的支持率仅仅上升了3—5个百分点。

奥巴马大选胜算的几率有多大呢？先看看他过去两年多的政绩。奥巴马在国内问题上取得了两个重大立法成就。过去有多少民主党总统梦断医疗改革，而奥巴马硬是把这件似乎不可能的事情变成了现实。仅凭这一点，他就可以名垂美国历史了。此外，在他的积极推动下，国会还通过了金融改革法案，大大加强了联邦政府对银行和投资机构的监管，以防止类似2008年的金融危机重演。

然而，正是因为他花了太多的精力和政治资本在医疗改革上，结果对经济复苏关注过少，失业率高居不下，让很多选民失望。另外，他的医疗改革虽然取得成功，也带来了巨大的财政赤字压力，从而迅速变成了极端保守派攻击的目标。以减税和削减联邦赤字为口号的茶党运动的出现，以及民主党在2010年中期选举中遭到惨败，充分说明了奥巴马所面临的国内困境。

与国内政策相比，奥巴马的外交政策则要逊色得多。两年前，他在埃及的演讲被称为又一个"开罗宣言"，为改善美国与阿拉伯世界的关系打下了良好的公共外交基础，然而巴以和谈至今一无所成。5月19日，他又针对席卷北非和中东的政治动荡发表了第二次中东政策演讲，宣布要站在阿拉伯人民一边，支持阿拉伯世界的民主运动。早知今日，他当初又何必对穆巴拉克的去留犹豫不决，让埃及民众有一种被出卖的感觉呢？

奥巴马外交政策唯一亮点就是美俄之间达成并在2009年生效的新版《削减和限制进攻性战略武器条约》。

如此看来，奥巴马内忧外患，明年必输无疑了？其实不然。首先，就目前已经公开宣布参选的共和党人来看，还没有一个能对奥巴马构成实质性威胁。前众议院议长纽特·金里奇丑闻太多，众议员罗恩·保罗年龄太大。正在犹豫不决的共和党人中，上任美国驻华大使洪博培和马萨诸塞州前任州长米特·罗姆尼倒是被很多人看好，然而他们都背负着宗教信仰（摩门教）带来的政治包袱。

其次，中期选举失败并不意味着连任梦想的破灭。1954年中期选举，艾森豪威尔领导的共和党惨败，民主党借此东风一举控制众议院整整40年、参议院26年。然而在1956大选中，艾森豪威尔仍然轻松连任总统。40年后，民主党和共和党的角色对换了一下：虽然克林顿领导的民主党失去参众两院，但是他自己却赢得连任。

最后，无论是美国还是世界上其他国家，除非是全民动员的战争时期，绝大多数民众最为关注的不是外交政策，而是衣食住行。中国人最关心的不是阿拉伯世界的动荡，而是房价、食品安全、物价上涨以及上学难等问题。美国人最关心失业率、油价、医疗保险、税收以及联邦政府赤字。在海湾战争中凯旋都不能帮助老布什赢得连任，奥巴马在外交政策上碌碌无为也就不足以对他连任总统的梦想构成致命威胁。

如此看来，除非美国经济持续低迷，失业率继续居高不下，奥巴马连任的机会还是很大的。

（作者为北京外国语大学英语学院副教授）

巴以局势面临新的嬗变

■ 黄培昭 / 文

6月5日，戈兰高地又发生流血冲突。当时，叙利亚的巴勒斯坦难民举行纪念第三次中东战争，他们试图冲入以色列占领区，以军在警告之后开枪射击，造成至少22人死亡，300多人受伤。这是5月以来该高地发生的第二次死亡冲突。

在1967年第三次中东战争中占领戈兰高地以来，以色列一直没有放松控制。从6月2日开始，以色列开始在戈兰高地举行为期一个星期的军事演习，虽然演习更多是针对以色列北线的黎巴嫩、叙利亚以及真主党而进行的，然而，由于巴勒斯坦伊斯兰抵抗运动（哈马斯）与这些方面都有着千丝万缕的联系，演习仍引起了巴勒斯坦方面的高度关注和担忧。

一位巴勒斯坦高官日前表示，以色列是一个"动辄以军事演习和军事手段向我们进行挑衅和发出威胁的国家，（它）不是一个好的谈判对手，我们仍坚持单方面寻求国际社会承认巴勒斯坦建国的做法"。据笔者观察，巴方欲单方面宣布建国，更多只是一种"气话"而已，是被以色列欺负急了而发出的怨言，也是为了向美国偏袒以色列的政策表示不满，同时，旨在赢得国际的同情和支持。笔者上周结束加沙和约旦河西岸之行，接触过的许多巴勒斯坦人都坦诚地说，单方面寻求建国"意义不大"，他们认为，巴勒斯坦在1988年已经宣布建国，这次的建国举动依然只停留在纸面上，从根本上讲什么都没有改变。

对巴勒斯坦而言，尽快恢复与以色列谈判，应该成为巴官方的首要选择。即使不得已单方面宣布建国，但在具体问题上，如边界控制、领空管理、货物出口等方面，仍需要以色列的配合，否则，一切都是水中月镜中花。

反观以色列，据当地媒体报道，以色列政府正在制定新的对巴勒斯坦政策。消息灵通人士透露，以色列新政策的中心内容，是想通过撤出约旦河西岸的部分占领土地，赢得国际社会的好感，以此阻止国际社会对巴勒斯坦可能单方面宣布建国的支持；同时，对于来自巴方激进武装势力的"挑衅行为"，以色列将尽可能保持克制，以防"小不忍则乱大谋"。

以色列媒体透露，以色列总理内塔尼亚胡认为，埃及正表现出对以色列越来越多的敌对。自穆巴拉克辞职后，埃及正在对其内、外政策进行全新的调整。拉近与传统阿拉伯国家的关系，重点发展与伊朗、土耳其等伊斯兰国家的关系等，是埃及新外交的一个明显趋向；而在民众的强大压力下，疏远以色列，与美国等西方国家适当保持距离，则是埃及外交取向中的另一个特点。对此，以色列感到了空前的压力，尤其认为埃及近日开放其与加沙交界的拉法边关、解除对加沙封锁的做法"打破了地区力量的平衡"，帮了哈马斯的忙。无奈之下，以色列在对待哈马斯的政策上，也不得不相应做出调整，不再像以往那样大力杀伐。

除了地缘政治环境的变化，巴内部关系渐趋好转，尤其是哈马斯和法塔赫都表现出握手言和的意愿，使以色列在巴方两个主要派别之间的回旋余地变小，这也是以色列调整对巴政策的一个原因。以色列的底线，是其安全能够得到切实的保障，防止巴方内部联合强大后使自己陷入被动局面，更提防如火如荼的阿拉伯"革命"之火波及自身。

同时，有中东媒体分析称，如果以色列一味强硬，拒不接受巴勒斯坦方面的任何条件，不做最起码的让步，那么，巴勒斯坦单方面宣布建国的可能性本身某种程度上是不能完全排除的。据报道，巴民族权力机构主席阿巴斯已经要求巴有关方面加快建国的准备工作。而以色列新政策的基点，正是要阻止巴方单方面建国，特别是阻止国际社会对巴方单独建国的支持。

鉴于巴以双方在新的形势下利益诉求有别，各自底牌迥异，中东和平进程的推进和取得进展就更加困难。目前看，虽然不时发生冲突，但巴以关系在新的地区形势下仍然发生着新的"嬗变"，保持"不破不立"可能是今后一段时期内的总体格局和基本走势。

（作者为人民日报中东中心分社首席记者）

俄罗斯总统选举缺少悬念

■ 刘乾 / 文

当俄罗斯新一轮的政治竞赛即将拉开帷幕的时候，用总统梅德韦杰夫的话说，各派政治力量终于动起来了。

在过去一个多月里，总理、统一俄罗斯党主席普京号召成立全俄人民阵线，推举候选人参加杜马选举。随后，总统梅德韦杰夫召开他就职以来的首次大型新闻发布会，回答记者关于国内外事务的提问。俄罗斯第三号人物、担任联邦委员会（议会上院）主席长达10年的米罗诺夫下台。梅德韦杰夫会见了反对派领导人——俄共主席久加诺夫和自由民主党领袖日里诺夫斯基，他们就即将举行的大选进行磋商。亿万富翁普罗霍罗夫则宣布领导左翼事业党参加杜马选举，并承诺将该党打造成杜马第二大党。

不过，普京和梅德韦杰夫究竟谁将参加总统大选？这个媒体最感兴趣的问题仍然没有答案。梅德韦杰夫表示，他将在合适的情况下宣布自己的决定。普京则强调，他会给出一个令人满意的答复。

从目前的情况看，普京正在完成总统选举的准备工作。今年2月，普京下令组成专家组，进行2020年前俄经济发展战略研究。而全俄人民阵线则是以统一俄罗斯党和政府班底为基础、以普京为核心、超越党派的公民政治联盟。

很难想象，普京所做的这一切不是为自己，而是为他人。政治的背后是实力和资源。美国学者麦克福尔在《俄罗斯未竟的革命》一书的结论部分写道："（俄罗斯的政治）体制本身缺乏制度的和社会的制约因素，来抵挡住新的强势人物和运动的出现，特别是如果这个人物想控制国家资源的话。"作为这样的强势人物，普京从来没有放弃自己的实力和资源。在卸任总统之后，担任总理的普京仍掌握着强力机关和国有大型垄断企业，并通过统一俄罗斯党控制着地方政权。

普京在其第一任期的后半程开始改变叶利钦时代建立的经济和政治制度结构。在1992年短期担任过代总理的盖达尔在《帝国的消亡》中指出："自2003至2004年开始，在俄罗斯政治体制、联邦关系和经济的关键性发展方向中又开始出现一些令人不安的倾向。"他指的是，议会成为对权力执行机关的行动和意图在形式上加以首肯的工具；越来越多的报刊直接或间接地处于国家政权机关的严厉监督之下；实业家和企业家联盟日渐成为装点门面的机构；联邦收回任命州长的权力等。

而梅德韦杰夫在过去的三年中未能巩固自己的实力，改变同普京的力量对比。在这三年里，梅德韦杰夫没有解除任何一个政府部长的职位。虽然他在任内更换了近一半的地方领导人，在一些政治评论家看来，这个令梅德韦杰夫自豪的事情也只是在为普京干"脏活"。同时，在民主制度方面，梅德韦杰夫也没有取得成果，尽管按照他的本意是应该有所推动的。这与梅德韦杰夫刚刚就职就遭遇国际金融危机有关。他的运气不太好。

对于俄罗斯民众，他们需要的是政治上的强者。这是俄罗斯的政治传统，绝非写推特或玩iPad可以改变。"卧榻之旁岂容他人酣睡"。在普京决意参选的情况下，梅德韦杰夫寻求连任并为此采取行动的最佳方式就是解除普京的总理职务，就像1999年叶利钦对普里马科夫，或者2004年普京对卡西亚诺夫所做的那样。不过，目前看来，梅德韦杰夫不愿也不会这样做。

苏联前总统戈尔巴乔夫在接受《新政治家》杂志采访时则呼吁普京"遵守民主原则"。他说："普京是个能干的人，但现在对于他最重要的是不要偏离民主道路。"那些体制之外的反对派，比如涅姆佐夫和卡西亚诺夫，则公开要求西方进行干涉。

局势不由梅德韦杰夫掌控，一切决定将由普京做出——如果他们能够达成某种默契。如果不能在连任总统上取得普京的支持，那么，梅德韦杰夫无论是表示对连任的愿望和努力，还是对普京不点名的批评，都是为了避免过早的"跛脚"。斯科尔科沃——梅德韦杰夫亲自打造的、莫斯科郊外的"创新城"——可能是他今后的落脚之处。

当然，从历史上看，俄罗斯的政治形势充满了意外和不确定，在最终的结果出现之前，什么都可能发生。

（作者为留俄学者、经济学博士）

| 网评精选 |

背景：我国短道速滑队在丽江与当地保安人员发生冲突，根据队长王濛透露，队伍中有至少10人受伤。
作者：五岳散人
《当体育队遇上城管队时》
——两个都自认为强者的队伍碰上会如何？由于没人告诉他们修养与权力使用的规则，那就只好开练了。

背景：6月1日，国家环境保护部在其官方网站上透露，2005年松花江重大水污染事件发生5年来，国家已为松花江流域水污染防治累计投入治污资金78.4亿元。
作者：杨涛
《建立公益诉讼，使中石油为自身污染负责》
——要建立环境公益行政诉讼和环境公益民事诉讼，让公民有权作为原告起诉执法机关和污染企业，督促执法机关严格执法和敦促污染企业及时赔偿。

背景：6月7日，药家鑫在陕西省西安市被依法执行死刑。
作者：魏黎明
《药家鑫留给我们的遗思》
——我们围观药家鑫案，表面看来是担心司法能否做出公正的判决，实质却正是担心司法能否做出独立的判决。一个不独立的司法，永远都不可能做出真正公正的判决。

背景：公安机构鉴于一线民警"流血最多、形象很差"的问题，广泛寻求改善的方式。四川德阳市警方的方式是找"意见领袖"喝茶。
作者：五岳散人
《同是约谈"喝茶"，却品出两种思维》
——一种带有一些警戒的味道；一种算是以开放的态度说明情况，开放信息的同时达成某种共识。

背景：福建等多省整治"炫富"楼盘广告，清理"富人独有"、"至尊"、"顶级"等词汇，称百姓买不起，开发商高喊"为富人盖房"不符合社会主义精神文明建设。
作者：鄢烈山
《从"炫富"说到"社会主义文明"》
——社会主义文明的本质是平等。它是古人"等贵贱，均贫富"的朴素愿望，符合历史逻辑的发展。

背景：江苏省射阳县洋马镇，号称中国药材之乡，又自称为菊花之乡，每年出产2000吨左右的菊花，但其中却有大约200吨用硫磺熏制的菊花充斥其中，流向市场。
作者：王文奇
《信任荒芜，不是"毒菊花"的罪》
——我们的信任荒芜不是天生的，恰恰是在由传统向现代化的转型中迷失的。……一是我们发展中的一味求快，发展速度超出了反思速度；二是我们的实用主义打压了启蒙主义；三是我们的良性传统被迅速斩断，现代化纽带畸形发展。

背景：中国乳协官网发布消息称，中国乳协和中国人寿保险公司对婴幼儿奶粉事件医疗赔偿基金的管理及支付等情况进行了通报。
作者：陈杰人
《乳协为何不公布11.1亿赔偿基金账目》
——乳协只是乳制品企业的买办和代言人。当初，三聚氰胺危害之巨和危害之久，本已有乳协监管不力的重要责任，现在谈到赔偿问题，乳协依然高高在上和消费者对峙，这样的行业协会，貌似维护乳制品企业的利益，实则害了乳制品行业的终身大事。

背景：6月7日开始的高考吸引人们的目光。
作者：萧峰
《以高考为界，独立于天地间》
——世上的道路有很多。摆脱高考的直接压力是一种解脱，但是终结它对你的思维方式的影响需要一定的时间，需要你发现一样新东西：独立于天地间的你自己。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn



创业板为谁开？ 创投瞄上千亿超募资金

■ 本报记者 李保华 深圳报道

创业板1000多亿的超募资金正在成为创投们梦想猎取的新目标。

“现在能投的项目规模越来越小，而且要价越来越高，通过IPO退出的方式周期太长，寻找与我们有合作关系的几家上市公司的上下游产业进行投资是我们今年投资的主要方向。”深圳一家新锐创投的副总裁对本报表示。

据了解，深圳新锐创投投资的项目主要是和该公司投资过的几家中小板和创业板上市公司的相关产业。

当投资项目的规模越来越小、要价越来越高遭遇二级市场的估值中枢不断下移后，部分创投正在尝试一种新的掘金路径：投资上市公司的上下游产业，通过上市公司并购项目实现退出。

而创业板公司巨额的超募资金，也让他们充满着冲动和足够的资金收购创投的项目。公开信息显示，截至4月底，仅创业板209家上市公司IPO融资金额达到1618亿元，其中超募资金1002亿元，已安排使用超募资金315.6亿元。这意味着，近七成超募资金仍处于闲置状态。

深圳一位知名的创投界人士近日也表示，创投未来的发展方向就是投资一个核心企业的上下游产业，然后通过整合来降低风险并促成利益的最大化。但也有市场人士提醒，这种还尚未大规模爆发的并购掘金模式可能会损害一些中小股东的利益。

创投新风向

在项目的高估值背景下，传统的退出路径已经让创投步入了新的冬天。投资上市公司的上下游产业，通过上市公司并购项目实现退出的新的掘金方式正引起新的关注。

在所投项目距IPO时间越来越久，甚至即使能成功IPO也不一定能赚到大钱的情况下，项目的高估值困境已经让一些用传统退出路线的创投望而却步，而通过确定性更高的上市公司并购退出或将是未来创投的一个主流退出方法之一。

“一般每家创投手上都有几家关系还不错的上市公司，但为了规避关联交易，投资被收购企业的时候成立一个无关联机构，和大股东特别是家族企业形式的大股东沟通好了就行了。”上述新锐创投人士称。

中小板和创业板批量发行后，大量的家族股东为这种产业链方式退出的并购提供了基础。国泰君安一位资深投行人士称，这种模式确实有部分创投在操作，但具体收购的时候需要获得董事会甚至股东大会的批准通过。不过中小板和创业板相当比例的一部分公司被大股东家族所控制，有效的保证了收购的顺利进行。

事实上，上市公司高价收购创投的项目早有先例。今年3月29日，久其软件公告称将用余额4995万的超募资金收购同望科技20.35%的股权，对应的市盈率接近27倍。同望科技此前被达晨系旗下公司所投资。尽管该交易被市场普遍质疑，但没有证据证实上述交易存在瑕疵。

本报获悉，珠三角的一家大型传统建材加工企业在5月份引来了多家风投的追逐，其中券商系风险投资以接近22倍的市盈率将该项目拿下，让同行目瞪口呆。

“券商系创投20倍入股的对价是，要收购该创投此前投资的一个建材原材料厂，由于该行业原料可替代材料在近年被大规模使用而导致这家企业成长缓慢。同时，该券商IPO和以后的财务顾问业务必须交给该券商。”知情人士称。

事实上，并购交易正在开始爆发性增长。清科研究中心数据显示，2011年第一季度创投相关企业共发生47起并购交易，同比增长176.5%，环比增长了38.2%。清科研究中心认为，创投相关的并购的强势

> 投资上市公司的上下游产业，通过上市公司并购项目实现退出的新的掘金方式正引起新的关注

增长，是由于越来越多的投资机构在IPO上市竞争激烈的形势下，已经开始将并购作为其资本退出的重要方式之一。

上述建银国际人士认为，在未来两年，国内中小型上市公司将会成为并购创投项目的不可忽视的力量，同时这种并购滋生的猫腻儿也为大股东操控上市公司提供了腐败的温床。

项目高估值困境

事实上，在创业板热度大减之后，越来越多的新股开始出现破发，而创业板的估值也在向下走，很多创投在考虑新的退出路径。

“据我所知，上海已经有两家小型PE把公司解散了，主要是觉得现在项目的要价都太高，拿着钱不敢投了。”深圳一位创投界人士对记者表示。

新股的频频破发让估值屡创新低，加上二级市场估值中枢的不断下移，高位入市的创投风险正在凸显。

公开信息显示，截至5月底，全部A股市盈率为22.41倍，沪深300为16.76倍。随着股市的接连下跌，A股的估值水平已进入新的底部。

本报记者获得的一份深圳大型创投在4月和广州一家食品加工企业签署的入股协议显示，该项目的估值高达20倍的PE，并且还是通过当地的人脉关系运作虎口夺食所得。

上述创投人士表示，今年上半年一些新兴行业在估值平均在20倍左右，传统行业的估值平均在15倍左右。“如果按照现在的二级市场市盈率，即使所投资的项目100%能上市，扣除减持的所得税后，最多也只能勉强打平而已”。

曾经疯狂的IPO市场正在逐渐回归理性。在新股不败的神话早已被打破后，近日中止发行的八菱科技再次改写了发行不败的神话而成为A股第一家IPO失败的公司。

而随着A股市场的不断扩容和国际板的推出预期，市场普遍预期A股市场的估值水平还有可能会将不断降低。

“如果用IPO的退出路径和现在的估值水平来看，现在项目的疯狂要价将会导致越来越多的创投无路可走。”建银国际的一位中层对记者表示。

上述建银国际人士称，“国内的很多项目，特别是高科技项目的估值水平被大幅拉高，有很大一部分是外资创投推动的，外资创投为了规避风险，大部分是交叉投资的，交叉投资直接例子就是导致了京东商城的估值超过百亿美元。外资投资项目的高估值比价效应驱动了其他项目的估值水平。”

寻找稳妥的退出渠道成为创投们降低风险的重要手段，把培育的新项目卖给关系密切、多金的上市公司，正在成为他们下一个追逐的热点。



PE的LP
房地产信托新模式行进监管边缘

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

在房地产信托收紧之风不断吹来之际，一款5月初成立的华润信托·银泰零售业发展投资基金第一期项目集合资金信托计划（下称华润·银泰信托计划）在没有进行宣传的情况下，16亿募集规模在销售银行民生银行仅用10天就被抢购一空。著名企业家史玉柱也以亿元级别的资金参与了认购。

据悉，该信托计划所募资金加入到20亿的天津银泰零售业发展股权投资基金合伙企业（下称银泰股权投资基金），作为对合伙企业的出资并成为合伙企业的有限合伙人的方式，即成为PE的LP直接或间接投资于银泰旗下地产项目。

采用此种信托投资于股权投资基金的设计，在国内尚属少数。此外，这种设计可以在一定程度上规避监管机构对房地产信托的监管。

产品热销

华润·银泰集合资金信托计划于今年5月6日成立，资金规模为16亿元，期限为5年，原计划于5月底6月初发售完毕。不过，仅用10天即在其销售银行民生银行等发售完毕。

根据华润信托网站上的产品销售公告，考虑到市场风险并扣除相关税费等漏洞，信托计划的受益人可获的年化收益率在14%~19.8%。

“房地产项目特点是不断地还本，所以投资者的本金前几年基本就还得差不多了，那就相当于你使用了一个两年多的东西，形成了5年的回报。”某参与销售的股份制银行相关人士对本报记者表示。

他并称：“这一信托募集了以后，还要投到一个基金中区，基金本身还要再投到项目，项目本身还要进行控制。”

除了有较高预期收益之外，该信托计划得以热销的另一个原因是其有多层担保措施。

银泰承诺该信托计划所投资的基金在所投资的项目上可获的年化收益率不低于18%，银泰及其关联方以其在基金所投资项目对应公司中剩余股权，为中国银泰对18%最低收益保障承诺作质押担保。

“银泰投资及其关联方出资基本上都在49%左右，出资并不少。”上述银行人士表示。

与此同时，银泰投资以其在基金中4亿元实缴出资所获收益为限用以补充信托计划收益，使信托计划收益率每年不低于16%。

也就是说，16亿信托计划为优先投资者，不仅仅享受到期后的预期固定收益，同时由4亿的次级投资者的资金来保证这16亿信托计划投资者的本金和预期固定收益。

成为PE的LP

这一信托计划资金加入了募集资金20亿的银泰股权投资基金合伙企业（有限合伙），作为对合伙企业的出资并成为合伙企业的有限合伙人的方式间接参与投资。

上述投资基金则投资于成都银泰中心项目、奉化银泰广场项目和北仑银泰天地项目及该基金投资决策委员会表决决定的其他项目。

该信托计划的收益主要来源于所投资的合伙企业的收益分配及本金返还。合伙企业收益来源于其设立的投资公司所投资项目公司取得的股权投资收益、债权投资收益及其他收益。

> 这一信托募集了以后，还要投到一个基金中区，基金本身还要再投到项目，项目本身还要进行控制

三个投资项目退出的平均期限为3年，该PE对项目公司投资的资金回报率每年高达27.38%。

“投资可以以股权和债权方式进行，这部分比例由基金投资决策委员会决定。”参与该产品设计的人士表示。

据本报了解，采用此种信托投资于股权投资基金的设计，在国内尚属少数，与此同时，此种设计可以在一定程度上规避监管机构对房地产信托的监管。

“很明显，信托是投资于该基金的，该基金才投资于房地产项目，因此不能简单地称之为房地产信托类理财产品。”中行零售银行部人士表示。

对于银行而言，面对日益有话语权和议价能力的信托公司，也是希望开辟新的投资通道来设计理财产品。

当然，这种巧妙的设计也是需要付出代价的。对于最终的出资人而言，中间有了信托和基金两条通道，也相应的有了两个成本，除了通常理财产品的信托通道成本以外，还多出了PE管理成本。

民生银行相关业务部门人士表示：“信托有一个好处就是可以吸纳闲散的资金。现在银行客户中大规模的单笔并不多，直接做基金的难度有点大。但未来，随着机构理财客户的增多，民生银行正在考虑直接和PE合作，相当于帮助PE找LP，和PE合伙人共同管理基金，并做出投资决策，投资标的可以是矿产、医院和能源等等。”

风险几何？

据悉，上述信托计划的创意起于去年8、9月份，华润信托与某股份制银行参与了这一产品设计的过程。

参与设计的人士坦言：“这是一个很复杂的过程。你想这四个项目要调查情况，银泰要同意这个条件，我们要同意这个条件。都要通过所有机构的审批机制，要成立方案设计。”

他同时承认，这一产品的最大风险就是系统性风险，整体性的宏观经济风险。

中行零售银行部理财业务相关人士对本报指出，房地产信托面临着三大风险：资金被挪用的风险、项目无法完工的风险和房产卖不出去的风险。

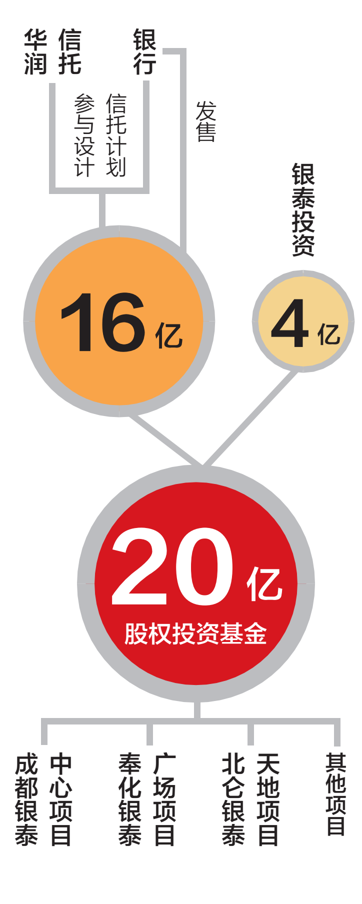
5月底，盛传已久的房地产信托收紧之风吹来，对于规模不同的信托公司，监管层要求“控制增速、减少发行、实行紧缩”。“窗口指导”至今，房地产信托市场过热的势头已有沉淀的迹象，信托公司发行的信托产品规模普遍压缩，信托资金也因这一块蛋糕逐步提高的门槛而呈现更明显的分流迹象。

据好买基金统计显示，5月份信托资金投向最大的两个行业为工商企业和房地产，产品数量分别为70只、46只，占比分别为24.65%、16.20%。自4月以来，资金投向于工商企业的信托产品数量，已经连续两个月超过房地产信托。虽然投向房地产的信托数量有所减少，但从资金募集总量来看，此类信托吸金量依然最大。纳入统计的26只信托产品总募集金额为96.24亿元，平均募集金额为3.7亿元，而其余行业的平均募集金额均未超过2亿元。

用益信托的数据显示，在5月30日到6月5日的一周时间里，用益信托的数据显示，房地产信托的发行规模为29.9亿元，平均募集规模2.49亿元，相比较上一周无论在发行总规模还是平均募集规模上都有明显的下降。

与此同时，信托投资的新宠脱颖而出，据好买基金统计，今年以来共有11家信托公司推出27只矿产类信托产品。从收益率来看，最低为8%，最高为11.5%，整体收益率水平较高，且相对于房产类信托产品之间动辄5%的收益率变动，矿产类信托收益率差距较小。

房地产信托新模式



求解宏观调控软着陆 股市、债市扩容提速

■ 本报记者 程志云 北京报道

地方债务危机、房地产泡沫、中小企业融资难……

而这可能给了效率更高的股市和债市等直接融资市场最佳的扩容良机。

实质上，以前间接融资远高于直接融资的现象正在发生较大变化。

直接融资大扩容

近期，花旗、汇丰两家外资银行以及数家城市商业银行获得了银行间债券市场承销资格。目前已通过银行间交易商协会评审委员会的审核，但尚未获得央行关于承销资格的正式批文。

自2005年央行推出短融券之后，具有承销业务资格的主要是中资金融机构和部分试点券商，而主承销业务资格一直被中资大中型商业银行垄断，券商类机构只有中信证券和中金公司具有联合主承销资格。

与此同时，银行间债市惊喜不断。

继去年12月27日，国内首单超短期融资券——中石油集团50亿元超短期融资券发行之后，今年4月29日，银行间交易商协会发布了《非公开定向发行规则》，正式拉开“私募债券”大幕。5月4日，中国五矿、中国国电和中国航空工业集团发行首批130亿元“私募债券”。

除了新的品种上市，银行间市场债券发行数量也在攀升。据了解，2010年全年累计发行的1167只债券中，信用类债券（含企业债、短期融资券和中期票据）的发行数为847只，占发行总数的72.58%，信用类债券的融资规模已超过1.53万亿元。

而截至2011年3月16日，债券市场合计发债规模（不含央行票据）已突破1万亿元，达到10084.57亿元，较2010年同期的7167.70亿元，同比增幅高达40.69%。其中，短期融资券、可转债等普通企业主体发行的债券品种自2011年以来较去年同期均猛增100%以上。

与债市相对应的是，国内A股尽管面临货币政策紧缩、经济减速的威胁而相对疲软，但扩容力度却丝毫未见减缓。

统计显示，2010年A股市场融资总额达到了1.03万亿元，较2009年大幅增长123%，从而跻身为全球第一大融资额的股票市场。

而进入2011年后，前5个月股市融资总额已达到了4384亿元，再加上目前的再融资和债券发行预案，A股年内融资再超万亿几成定局。

一位业内人士称，如果新三板试点扩容和国际板都能顺利成行，那么股市容量还将有一个质的提升。

实际上，金融危机之后的近年来，中国的直接融资市场均保持较快增速，尽管如此，今年很可能成为爆发式增长的一年。

据银监会主席刘明康在上海陆家嘴论坛上披露，2010年国内非金融部门在股市和债市上的直接融资已经占到融资总量的1/4。

而与此相对应，2009年新增信贷规模达到9.58万亿的天量之后，逐年下降。2010年的新增信贷为7.92万亿，而2011年这一数字预期为7.5万亿。

此消彼长之下，今明两年直接融资与间接融资的比例波动变化很可能达到高峰。

紧缩政策硬着陆风险

地方政府、房地产企业、中小企业等资金链吃紧，资金成本却在大幅度上扬。

来自小企业资金成本压力特别大，银行贷款利率普遍上浮20%~30%，诸多中小企业转而寻求高利贷以度过困境，民间借贷利率上升到24%以上。

除了坏账风险之外，商业银行也饱受紧缩政策对流动性的考验。

眼下，尽管刚刚过了5月底的银行存款冲时点，但很多银行员工又在准备进行6月份银行存款考核。

就在最近一次存款准备金的缴款日前后，银行间短期拆借利率全线飙涨至5%以上，这已经远远高于一年期定存利率水平。

“由于监管层按照月均考核存贷比，现在很多银行拼命地拉存款，如果不能达到目标，年假、奖金通通取消。现在贷款新增已经很难了，如果存款不到位甚至要压缩存量贷款。”一位股份制银行网点员工指出。

中国银行间市场交易商协会执行副会长、秘书长时文朝指出，单一的信贷调控对象都会使得中央银行左右为难。

一来，通过调控银行信贷来精准控制货币供给总量操作难度较大；二来，调整货币供应总量、有效管理通胀预期的难点在于同步保持经济平稳发展。单一贷款融资模式下，货币派生波动剧烈、实体经济得到有效融资控制的副作用较强，极易出现实体经济得到适当资金时通胀高企或调控通胀时误伤实体经济的情况；三来，在我国的货币政策工具中调控信贷市场的方式主要是调整法定存款准备金率和调整基准利率，对所有贷款“一视同仁”，较难通过货币政策落实国家的产业政策，实现调整经济结构的目的。

实体经济减速缓冲

直接融资快速增长可能为“发烫”的紧缩政策提供缓冲？

时文朝认为，利用直接债务融资可减弱社会总融资行为的货币派生效应且通过债券市场“精确制导”，引导资本流向需要重点扶持行业或企业的特性，可以更加有效的实现社会资源的合理配置、提高货币供给调控的可操作性。

以中国的债券市场为例，尽管存在诸多问题，但是总体规模还比发达国家要小很多。就债券存量与GDP的比例来看，我国债券存量相当于GDP的50%多，而美国是170%，韩国也达到86%。

> 单一贷款融资模式下，货币派生波动剧烈、实体经济得到有效融资控制的副作用较强，极易出现实体经济得到适当资金时通胀高企或调控通胀时误伤实体经济的情况

此外，结构不合理，超过80%是国债、金融债，公司债比例过低。

这就意味着企业债还拥有巨大的发展空间。

央行《2010年中国区域金融运行报告》就指出，“十二五”将研究地方融资由贷款为主转向发行市政债券。要疏导地方建设资金需求，积极探索地方政府以市场化方式融资加强债务管理的制度安排。

实际上，最近刚刚获准发行的企业非公开定向发行工具也被认为是解决中小企业融资难的有效途径。中小企业由于规模小、评级低，难以通过公开募集的方式在债券市场获得融资，而非公开定向发行方式的投资人是市场上特定的投资机构，发行人可自主灵活地根据自身融资需求，与定向投资者协商确定个性化的融资方案。

更为重要的是，非公开定向债务融资工具的发行利率一般低于银行贷款利率，可以有效节约融资利息成本，这对整体规模不大、资金实力有限的中小企业尤为重要。

据商业银行投行人士称，下一步将重点开拓中小企业非公开定向发行债务融资工具的发行工作。

时文朝撰文指出，在宏观经济管理上一方面要防止（或者治理）通货膨胀，另一方面又要兼顾就业、进行经济结构调整、保持经济一定增长速度的环境中，合理的融资政策选择，应该是采取既尽可能少增加货币供给，又能满足实体经济部门的融资需求。具体到现实操作中，便是适当压缩间接融资、扩大直接融资。

兴宜样本：村镇银行突围

■ 本报记者 李保华 深圳 宜宾报道

如何在不偏离服务三农的同时，实现财务模式的可持续性一直是村镇银行待解的难题。

本报获悉，成立才半年之久的宜宾兴宜村镇银行已经通过为企业加农户的农业产业链提供金融服务的方式开始了新的探索。

据了解，在今年的前四个月时间里，宜宾村镇银行已办理5202笔业务，存款户数达到2579户，在四川省8家村镇银行同期业务统计中名列前茅并引起了国开行和一些外资大行的关注。

农业产业链金融服务样本

坐落在宜宾县高场镇大名村的宜宾中绿林业科技开发有限公司（简称中绿林业）是总部在厦门的中绿集团的子公司，2009年宜宾县政府在招商时将其引入。中绿林业的主要业务是通过无菌基因克隆技术培育各种速生林、药材植物和珍稀植物并利用其分销网络进行销售。从2009年开始，中绿公司已经在该县投资3500万元建设川南最大的苗木科研开发基地。

“无菌基因克隆技术的初始投资非常高，仅培育室的造价就得上千万。”中绿林业的负责人称，公司的盈利模式有两种：当地农户购买种苗培育后再由中绿林业回购；农民提供土地和劳动力，中绿林业负责其他的投资并给农民按月发工资。

中绿林业的负责人称，到了2010年底，他们的资金消耗非常大，前期的投资又还没有进入回收期，经当地政府介绍找到了宜宾村镇银行。

宜宾兴宜村镇银行在经过评估后，几天时间内就对中绿林业发放了第一期的500万贷款。此外，兴宜村镇银行还对和中绿林业合作的农户发放贷款，以帮助他们进行生产。这也让中绿林业迅速实现了规模化，同时整合了宜宾县中森木业制品有限责任公司等企业，在当地实现速生林的加工，完善了产业链，将速生林加工成木板和造纸。

宜宾兴宜村镇银行行长徐爽对记者表示，村镇银行必须走农业产业链的道路才能有效地控制风险，要让农业实现产业链发展就必须规模化，这时候村镇银行的贷款支持就非常关键。

有了村镇银行的支持后，中绿林业负责人称，现在和中绿林业在宜宾县的双龙镇等地展开大规模合作，合作的农户已经有近万家，创造了几千个就业岗位并大幅提高了农民收入，预计中绿林业未来年营业收入将达到6000万元以上。

大名村一位以土地和中绿林业合作的农户对记者表示，他家去年的收入达到了近5万元，比以前种水稻的收入翻了一倍。之前中绿林业资金受到限制，在获得银行贷款后，今年他们的种植面积更大，收入有望进一步提高。

通过中绿林业推广企业加农户的产业合作只是宜宾村镇银行的一个缩影，徐爽称，花卉和竹子等品种的这种产业链推广方式也在展开，同时宜宾村镇银行还在和小额贷款公司合作解决资金来源的问题。

> 从种植到收购和加工的整个产业链过程中产生的现金流都在银行的监控之中

在大力推广企业和农户的产业化合作的同时，宜宾兴宜村镇银行的风险也得到了有效控制。办理中绿林业的银行客户经理称，整个贷款过程有专门的账户监管，从种植到收购和加工的整个产业链过程中产生的现金流都在银行的监控之中，全面的信息覆盖大幅降低了银行的贷款风险。

国开行一位人士对记者表示，宜宾兴宜村镇银行通过这种农业产业链的方式，在支持了三农服务的同时还获得财务模式的可持续性，已经作为村镇银行的样本吸引了国开行和多家外资行前往调研。

村镇银行突围

村镇银行属于一级独立法人，管理上具有扁平化特点，因此先天上具有决策链条短、信贷审批和发放贷款快、经营机制灵活的独有优势。

但上述国开行人士称，没有找到合理的盈利模式和村镇银行的一些限制导致了开设的动力不足，目前绝大部分村镇银行还处于生存困境中。“很多村镇银行偏离了原来的三农服务方向，80%以上的村镇银行做的还是县域的中小企业贷款服务，但县域资质好的中小企业毕竟有限，有一半的村镇银行生存告急”。

如何在不偏离服务三农的同时，实现财务模式的可持续性一直是村镇银行待解的难题。一位调研过宜宾县兴宜村镇银行的当地监管人士认为，现阶段我国以种植业和养殖业为主的农业经济风险大、收益低，基本上还属于靠天吃饭。大部分城市商业银行、农村商业银行、农信社和外资银行办村镇银行实际上并不是为了服务三农，而是为了曲线救国作为跨区域经营的跳板。

银监会在今年一季度已经意识到了“村镇银行不村镇”的问题。有媒体消息称，银监会在今年一季度就已经暂缓了对村镇银行的审批，可能会对村镇银行出台具体的农户贷款比例等细则要求，上述监管人士证实了暂缓审批的消息。

建行批发业务总监兼村镇银行委员会主任顾京圃认为，村镇银行的发展需要在经营模式上创新，为农村产业链提供全方位金融服务，即向产业链上游的农机具生产厂商提供中期贷款，向产业链中游的农业生产者提供长期基建贷款和短期收成贷款，以及向下游的销售商提供国际结算、账款保理、贸易融资等各种结算和融资服务。

以宜宾兴宜村镇银行为代表的农村产业链，以支持企业来服务农民的金融服务模式正在发起对传统村镇银行生存困境进行突围。上述国开行人士称，村镇银行形成规模组建成为村镇银行局域网后，有可能可以从原来的母银行中剥离出来单独上市。

人保挂牌转让华闻系 光大集团或有意受让

■ 本报记者 肖宏 北京报道

始于去年年末、今年年初的人保集团退出华闻系传闻终成现实,但这并不是故事的全部。

人保集团旗下人保投资控股有限公司(下称人保投控)6 月 8 日正式在北京金融资产交易所挂牌出售持有的华闻投资控股有限公司(下称华闻控股)55%的股权,挂牌价格 12.68 亿元人民币和广联(南宁)投资股份有限公司(下称广联投资)54.21%的股权,挂牌价 8.67 亿元;共计 21.35 亿。

“能否成功转让还是未知数,因为人保集团仍想通过附属条款保留大成基金的股权。”6 月 9 日,一位消息人士说。

人保投控为此次股权转让设置了很高的门槛,不过据了解,目前已有来自成都、武汉等地的地方金融控股集团向人保控股洽询,光大集团也参与其中。

留有伏笔?

两笔股权转让或是人保整体“上市”前奏曲,但细究转让价可能会发现人保集团留有伏笔。

据悉,人保投控入主华闻控股后,在其日后的财务清算中,以 2008 年 6 月 30 日为基准日的清产核资显示,人保控股在华闻系权益估值为 18.72 亿元;而挂牌价为 12.68 亿元。尽管与人保控股的 8.6 亿入主价相比,转让价已溢价逾 4 亿,但较其估值,此笔交易是折价出售。

此外,依据华闻控股 12 亿元的注册资本,12.68 亿对应 55%的股权,转让价格约每股 1.9 元;估值亦较低;人保控股为何愿以此价格出让 55%的股权?

一位消息人士表示,人保集团在出让华闻系资产的设计方案中,可能作了类似安排——以保留大成基金的股权作为签股权转让协议的附属条件。

事实上,人保集团“看好”大成基金之心由来已久,中国人保集团董事长兼总裁吴焰曾表示最为看重华闻系旗下的大成基金。而依据新黄浦(600638SH)2009 年底的一则公告:参股 29.97%的子公司中泰信托拟向中国人保转让所持有的 48%大成基金股权,转让价格为 13.989 亿元。

据悉,该转让价格是根据 2009 年 3 月 31 日为基准日的评估价值而商定。而且 14.5 元/股的价格已溢价 7 倍多。因按照大成基金目前 2 亿注册资本金计算,13.989 亿对应 48%的股权,转让价格约每股 14.5 元,说明中泰信托原持有大成基金的成本价约为 2 元/股。

但在当时,14 亿的转让价曾受到业界诘问,相关人士认为,中泰信托贱卖了大成基金的股权;中国人保有低价受让之嫌。不过,据 2010 年以来大成基金所有新发基金的招募说明书显示大股东依然是中泰信托;中国人保可能没有完成交易的过户手续。

> 在所有操作环节中,大成基金是华闻系资产中含金量最高,中国人保最为不舍的一块“稀缺资源”

由此,大成基金的股权或不在华闻系资产的转让之列;抑或人保投控做了某种交易安排,即在一揽子股权转让中,蕴涵了受让方日后按一定比价出让大成基金的承诺。否则,不能受让华闻系资产。

另外,人保集团之所以在此时挂牌转让华闻系股权,乃基于其在 6 月份将宣布战略投资者的需要,是为上市铺路;而引进战略者投资者,也意味着人保整体上市的正式启动。

不过,由于转让条件较高,股权转让尚存较大的不确定性,业界也有“定向设计”一说,但未经人投控股方面的证实。另据消息人士透露,已有来自成都、武汉等地的地方金融控股集团向人保控股洽询,其中还有光大集团。

然而,“没有人知道此两笔交易成功的概率有多大,”上述消息人士说,“如果受让不成,人保控股也愿意继续经营,其本身也是做了两手准备——边做好做大资产边叫卖个好价钱。”

退出

虽说从估值角度看,华闻系资产挂牌价格可能不高,但从投入产出方面看,人保投控获益不菲。

据透露,2008 年 6 月入主华闻系的人保三年来共出资 10 亿左右,如果交易成功,人保控股将获利 11 亿。

一位分析人士说,逻辑上,这 11 亿相对人保投资三年来在华闻系的所作所为较为合理。不过,在业界看来,人保控股颇为幸运,以小博大,一夜之间囊括期货、证券、基金、信托等诸多金融牌照,但殊不知,其接手的是一个随时可能崩盘的烂摊子。当时,华闻系面临近 30 亿元债务逾期、近 80 亿元核心资产被查封冻结的危急局面。

一位知情人士说,人保入主后,想方设法解决问题,目前体系是完整的,经营资产都在。各经体单位经营均步入正常轨道,如中泰信托、华闻传媒、新华闻等基本团队都保持了稳定。

然而,令人保意料不到的是,在此过程中,不慎触碰保监会的政策监管红线,加之出于集团整体上市,即非保险资产占比不能过高的考虑,这才演绎了一出“火线入主——梳理整合——无奈有选择性退出”的现代版资本剧情。

为不触碰监管红线,人保控股曾在去年想转换成财务投资者,并欲引进内蒙古的战略投资者,不过,最终因为受到华闻控股某位股东方的阻挠受挫。

此次,人保控股在转让公告中,提出高门槛要求,首条便是在中国境内注册并有效存续的国有独资或国有控股企业法人和受让方应具备良好的财务状况和支付能力,以及受让方应为金融企业等。此外,“不接受联合体受让”的安排。

上述知情人士说,之所以设置看似门槛很高的受让条件,是因为人保不愿意一般企业成为华闻系的受让者;而整个 6 条受让条件都是基于对国有资产保值增值的全盘考虑。

产险巨头电销强势“逼迫” 中小公司进退两难

■ 本报记者 肖君秀 深圳报道

面对产险巨头在电销上几近压倒式的销售强势,再加上电销起步早、有特色的中小型产险的先入优势,一些已加入或正在准备加入电销的中小型产险公司开始进退两难。

数据显示,中小型产险电销市场份额在近两年受到挤压,由 2009 年市场占比接近 10%降至 2010 年 6%左右。此外,对于普遍亏损的产险公司来说,电销的前期数千万甚至上亿的投入对其是不堪重负。

中央财经大学保险学院院长郝演苏认为,这些中小产险公司正在大型产险公司强大的资金投入和网络平台的“逼迫”下,或将被动收缩电销战略。

进退维谷

一家正在申请电销牌照的中型产险公司,对是否开展电销业务、如何开展电销业务正在谨慎地论证,其集团管理人员对记者表示:“是否开展电销业务要根据各家公司实际情况出发,做电销到底赢不赢利有争议,据我了解各家都在核算。”

据悉,正在加入电销激战的中小产险公司中,民安保险在将电销“直复营销车险业务”作为 2010 年的重点战略之后,今年却不再强调此战略。民安保险 2009 年电销保费收入 1500 万,市场份额 0.29%;2010 年上半年,其电销保费收入 4000 万,市场份额升至 0.59%,已占公司总保费 5%。

不过,“目前公司也在犹豫,是继续投入还是不投,因为前期投入上千万,再加上费用开支总投入数千万,这笔投入公司很多年都赚不回来。”接近民安保险人士称。民安保险目前仍处于亏损状态。

安邦电销也“大不如意”,2009 年安邦计划未来五年电销市占率达 8%-10%,如今其市占率却一路下滑,已从 2009 年超过 3%下滑至 2010 年的不足 2%,在巨头及后起之秀的逼迫下连连让位,车险电销排名从 2009 年仅居平安、人保、太保之后“第四名”直落 2010 年上半年的“第七名”。

高投入“拦道”

横贯在中小产险公司开展电销的难处除了与产险巨头展开竞争,还有庞大的设备和资本投入。

一家靠电销盈利的保险公司总经理透露,光是购买电销设备前期得花数千万,后续设备扩大规模以及电销人员规模扩大都需要源源不断地投入,另外客户数据也需要积累和成本即是打电话需要的客户信息资料。

据了解,产险公司电销所需的客户信息来源主要有三个方面,一是车商渠道、二是公司业务员、三是公司已有的客户信息。“车商渠道很多时候都需要购买,车商面对多家产险公司叫价不菲,一些车商甚至将信息重重卖。”一参加过车险信息调研的专家对记者称。至于业务员手中的信息,公司往往也需要通过隐形购买获得,“通过奖金、提成等方式给到业务员,业务员将客户信息提供给公司。”

上述保险公司人士称,电销成功首先要看公司的重视程度以及公司的差异化竞争战略,“前期投入后还需要后续不断加大人力、设备升级、品牌广告投入。”大笔广告的大投入是很多中小型保险公司的软肋。相较于平安拿出数亿广告费强势进驻车险电销市场,一些中小型保险公司连生存都举步维艰,更谈不上花血本去做广告。

但是,电销是降低车险成本的出路所在。一般来说,保险公司通过车商的费用高达 20%-40%,通过代理公司的费用在 25%以上,而电销可以控制在 20%上下(对顾户优惠 15%和公司人力等成本 5%左右),可以大大降低产险公司的成本。

在美国,2010 年电销、网销的保费收入已占总保费的三成,而在我国车险电销还不到 6%。郝演苏认为,无论电销、网销的新渠道对于中小型产险公司都重要,因为就消费者而言更便捷、价格更优惠,是未来车险的趋势,“一些中小公司可以干脆全部做电销,做第一个吃螃蟹者,当然需要在销售、广告等技巧上创新,才能与大公司抗衡下制胜。”





农银汇理基金 ABC-CA FUND MANAGEMENT 农银汇理 增强收益 债券型证券投资基金 公开发售 基金投资需谨慎

"私募大佬"泽熙煎熬：信任危机挥之不去

■ 本报记者 赵娟 张勇 北京、上海报道

大盘风雨飘摇，不仅让公募基金承压，也令私募江湖风雨飘摇。

无论是曾经叱咤股市的"敢死队队长"，还是昔日"公转私"的明星基金经理，不仅因为股市下跌令所管理产品的净值遭受较大损失，而且纷纷被卷入"清盘门"、"调查门"等传言中。

曾被业内人士奉为"乐土"的私募行业，也在压力之下承受煎熬。

截至6月3日，半数以上私募产品净值跌破面值。4年多来，虽然私募基金发展迅速，但类公募化的多头投资也使得大多数私募基金业绩难免波动，几乎找不到投资常胜将军，私募基金远未被投资者们真正信任。

泽熙遭调查传闻

单周跌幅超过10%，5月的最后一周，许多私募基金让投资者大跌眼镜，由此，传言开始演绎。

首先被击中的是上海泽熙投资管理公司（下称"泽熙"）。

这一周，泽熙旗下泽熙4期、泽熙3期两只阳光信托产品单周净值跌幅超过10%，泽熙5期净值下跌8%，这是泽熙投资成立以来净值损失最大的一周。

公开资料可见的泽熙重仓的江淮动力、恒星科技、中文传媒（原*ST鑫新）等个股多在当周大幅下跌。由此，市场传闻证监会正在查泽熙操纵股市，其重仓股集体被杀跌出货。

不过，上述传闻的演绎中并无证监会或交易所、信托公司等机构的任何说法。本报调查发现，最早传闻来自于新浪微博一个匿名人物的评论。

Wind数据显示，泽熙投资的证券经纪人为国泰君安、申银万国、民族证券、西藏同信等券商，5月末，在江淮动力下跌中的异动上榜者，申银万国上海南汇证券营业部在列。

不过，泽熙投资回复本报，该营业部并非其合作券商。知情人士透露，目前泽熙应该已经清掉了市场关注的江淮动力等一季度的股票。

其内部人士称，我们判断市场会有反弹，由于管理规模较大且今年已有业绩积累，因此大胆进行了"左侧"投资，结果5月末早加仓了一个星期，这是净值下跌的主要原因。

4月中旬，中茵股份在几个交易日内出现类似对倒的现象，国泰君安营业部上榜，市场也一度猜测是出于泽熙之手。泽熙随后澄清，其产品受托的山东信托和国泰君安营业部也出示书面说明，证明泽熙并没有对该股进行过任何买卖行为。

或许这一切都与这位昔日"宁波敢死队队长"的神秘感有很大关系。

执掌泽熙的徐翔从上世纪90年代中期就开始入市炒股，据说当时他还是高中生，家境普通，入市时只有3万元的启动资金，如今已身家几十亿。2009年，徐翔成立泽熙投资，如今总管理规模约70亿元，与许多阳光私募开始依靠银行渠道不同，泽熙完全依靠自销和券商渠道，徐翔则从不出席任何公开活动，也未发表过任何市场观点。

不过，走向阳光意味着必然要面对投资者及潜在投资者。

泽熙投资对本报表示，被监管层调查一事完全子虚乌有，目前未接到任何相关部门的问询或者调查通知，并且公司也进行了自查，没有发现在交易过程中有违规行为。6月2日，泽熙投资在官网首页上发表了一封《告投资者书》。

泽熙内部人士坦言，因为资金量较大，而且敢于重仓，泽熙常出现在一些公司的十大流通股东中，被其他投资人紧密追踪。其实自从阳光化后，徐翔在操作股票中已经温和了许多，主观上，因为市场上对其席位跟踪紧密，要避免激进的大买和大卖，投资节奏不被打扰，客观上，目前监管日趋严谨，阳光私募对合规不敢怠慢。

除了单周的大幅下跌，整体而言，泽熙投资今年的业绩尚可，截至6月10日，旗下今年以来表现最差的为泽熙2期，下跌3.21%，表现最好的泽熙瑞金1号增长率为9.1%。

"被"清盘者很无奈

被传言击中的不仅是徐翔。几乎同一周，明星基金经理吕俊管理的上海从容投资和昔日的私募冠军罗伟广旗下的广东新价值投资更是直接遭遇对投资业绩的不信任——"被清盘"的传言。

4月末开始，A股阴跌不止，中小板和创业板股票急剧下跌。这让历来偏好中小盘个股的阳光私募面临考验，许多明星私募也没能及时调整投资重点，而随着规模扩大，私募"船小好调头"的优势似乎也不明显了。

Wind截至6月第一周统计的数据显示，管理型的非结构化私募产品中，有超过600只的净值已经在发行面值之下，比例超过50%。

从容和新价值遭遇了成立以来最大的业绩压力以及对其投资能力的质疑。新价值旗下已有3只产品净值跌破8毛，所有产品今年以来平均收益是-17.06%；从容投资也有3只产品净值跌破80元（100元面值），截至5月31日，从容医疗2期今年以来亏损27.51%，在所有非结构化阳光私募产品中排名倒数。

本报获悉，正是部分结构化产品因5月底的大跌巨亏而遭清盘的消息，殃及上述两家私募，而事实上，二

> 类公募化的多头投资也使得大多数私募基金业绩难免波动，几乎找不到投资常胜将军，私募基金远未被投资者们真正信任

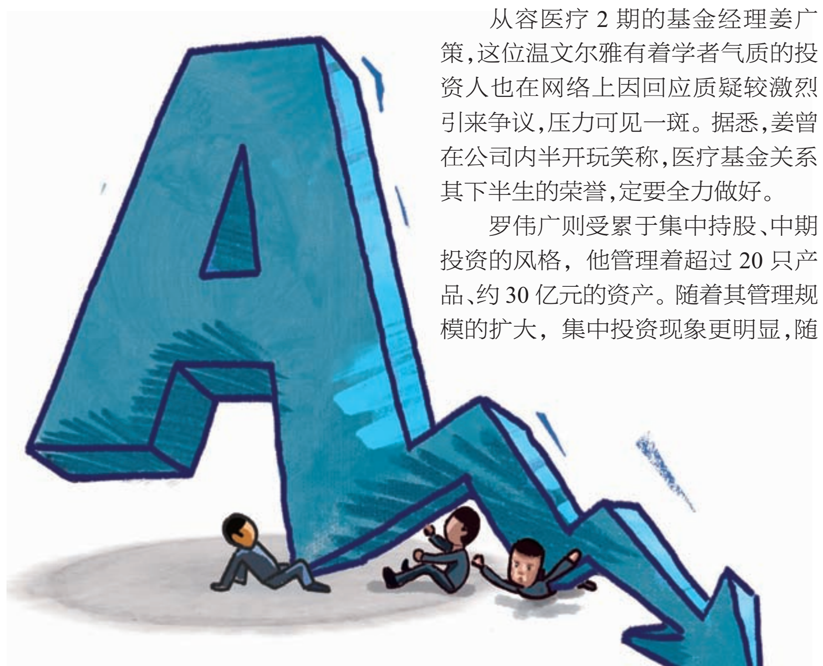


插图 / 赵亮

者旗下均无结构化产品。

从容投资总经理郑莹表示，医疗基金的确遭遇了2005年以来医疗板块的最大幅度下挫，但公司非常清楚产品的底线在哪里，不会连此风险意识都没有，也不会不担当，没有清盘之说。同样，从容投资也在其网站醒目位置发布了澄清公告。

郑拓清盘事件后，中信信托等公司对新成立的非结构化产品都设立了0.7元清盘线。

正是由于重仓医疗股，从容医疗2期、医疗1期以及投资精英两只TOT产品今年损失较大，据了解，从容医疗2期在一个月前已逐渐降低了仓位，目前为两成左右。

其实，从容被业内称为产品架构最像公募的私募，旗下产品风格不同，除发行了医疗系列基金，旗下优势、稳健、成长系列正如其名，在风格偏好上也各有不同，其他产品今年的业绩也与医疗基金有较大分化。

从容医疗2期的基金经理姜广策，这位温文尔雅有着学者气质的投资人也在网络上因回应质疑较激烈引来争议，压力可见一斑。据悉，姜曾在公司内半开玩笑称，医疗基金关系其下半生的荣誉，定要全力做好。

罗伟广则受累于集中持股、中期投资的风格，他管理着超过20只产品、约30亿元的资产。随着其管理规模的扩大，集中投资现象更明显，随市场涨跌业绩波动也大。今年因总体仓位较重，其对一些重仓股没有及时调整，业绩损失较大。

"做得不好就要接受批评，不过坚持这种投资方法的过程中压力是更大的，尤其每次股市在低位的时候都有争议。"罗伟广说，但他认为只要能在低位守得住筹码，大盘没有系统性风险，保持重仓，拿着看好的个股，没有对错之分。

就在今年初，一向以"追求绝对回报"为旗帜的北京星石投资总经理江晖也一度成为被传言的主角，称他在投资者见面会遭遇投资者"肢体冲突"，原因是投资者对其无论熊市、牛市个位数的业绩不满意。实际上，2008年大跌中，江晖是国内少数保住了本金并获得正收益的私募。

"赚钱了人家说是内幕交易，不赚钱说是坐庄失败，有风格被嫌波动大，没风格的被骂像公募般抱团取暖，连保守点的也被客户打。"一位私募基金经理深感无奈，私募在等监管立法同时，也经历市场考验，无论是投资能力还是投资者的认识和认可。

郑莹直言，经历过2008年熊市，目前境遇没有多糟，私募已屡被排名，时好时坏，一切还需时间的检验。

"调查门"、"清盘门"事件集中爆发，只是私募们所面临的一个困境的缩影，市场对于私募的盲目崇拜并人为铸就了神坛，又将其摔下，这些大佬们的"骄傲"还将继续被打磨。

猎杀"中国概念"后续报道——
退市比上市还热 中国概念股另类商机

■ 本报记者 种昂 北京、济南报道

股价暴跌、转板无望、融资无门……在美上市的中国概念股正遭遇空前的危机。因诸多财务造假行为引发美国股市猎杀"中国概念"的形势正在发酵、蔓延。

众多中国公司在此陷入进退两难的僵局，然而，中介机构总能敏锐地嗅到商机——他们开始劝说优质的中国企业主动在美国退市，然后取道其他资本市场上市融资。

悄然间，一股"比上市还热"的退市风潮在美国证券市场躁动。而在退市的企业中，绝非只是那些因为财务造假而受到重处的公司。

退市商机

近来，河北一家钢铁公司的老板王先生陷入了一个进退两难的境地——这家企业在美国OTCBB（场外柜台交易系统）转板不成，却一连接到了3个中介公司的退市劝说。

该企业以生产条钢为主，曾在2010年4月通过收购一家美国上市公司而成功登陆美国OTCBB市场。2011年春节前，这家河北的钢铁公司被获准转板，进入纳斯达克全球精选市场。这只有少数优质企业才能做到，该公司2010年税后利润8000万元。

但此时，登陆纳斯达克不到一年半的绿诺科技（RINO. Nasdaq）被美国《海外反腐败法》调查并最终勒令退市，紧接着一连串中国公司财务造假案的曝光，使得中国概念股陷入了一场信任危机。

6月初，已经有美国机构盈透证券、TD Ameritrade等开始禁止客户在买某些中国概念股时使用保证金或者密切关注相关股票。中国概念股亦出现大面积下跌，6月8日，思源经纪、创博国际、科通集团等跌幅超过15%，当当、人人也创出上市以来股价新低。今年在美上市的12家中国概念股中已有10家破发。

美国投资者和交易所以"有罪推定"的思考方式看待每一个中国企业。虽然上述钢铁企业的财务状况良好，与造假案毫无关联，但纳斯达克仍将其挡在门外。

据一位辅导该企业美国转板的投行人士介绍道，本来企业已获得许可，可是纳斯达克交易所却突然以一位独立董事调任为由将转板批准收回了。

正当王老板发愁时，三家中介机构先后找上门来。他们给出的方案竟然出奇的一致——先退市，再选择其他股市融资。

退市的风险

三家中介机构的方案十分类似，先是由中介机构提供一笔资金，用以收购其在美国OTCBB市场上散户的股票使其退市，然后再转战其他市场重新进行IPO。

据该公司的董秘韩小姐介绍，一家名为I-Banker公司的经理劝说其退市后在香港重新上市融资，美国一家律师事务所拿出了退市后重新在美国主板IPO的方案，而三星证券则认为到韩国或者台湾股市融资比较合适。

王老板陷入两难——继续从OTCBB转板纳斯达克，等待的时间无法预期，即便成功也会遭遇"另眼相看"而股价低迷；但放弃美国股市，不仅此前企业借壳在OTCBB上市的一切成本将付之东流，而且还有一笔不小的退市费用。

"在美国，很多中国企业是借壳上市，本身就没有融到资金，经逢这场信任危机，更是融资希望渺茫。企业自行退市一方面是无力支付足够的外汇资金，另一方面也不愿意更多的投入。"财富指数资本集团总裁、美国磊拓金融集团行政副主席黄山表示。他所辅导的客户企业也遇到了被劝说退市的现象。

中介机构提供的退市资金，在股价低迷、融资无望的情况下，使企业得以抽身再融资。但付出的也将是高额的成本。

这家河北的钢铁公司权衡：从时间成本看，退市一般须要至少三个月以上的时间，再行上市则须要至少半年以上，要近一年的时间才能上市融到所需资金。

从资金成本算，退市主要支付要约收购股票的资金和律师费等中介费用，律师费一般在20万至30万美元不等，收购股票则可能要动用200万美元以上的资金，甚至更多。再到别的国家上市，仅审计聘请四大会计师事务所的费用就要100万美元左右。

> 这一市场再度活跃起来。与以往不同的是，退市再融资正在成为中介机构新的商机

而且，企业在美国股市退市需要律师事务所为其找到一个合理的、能让交易所和投资者接受的理由。毕竟，再上市时投资者也会看重企业过往的行为。

可在美国股市上僵持也有风险。很多业内专家认为，中国企业选择美国OTCBB市场上市，花数十万美元买来的只是一纸虚名，还得为此支付每年30万至50万美元的审计、律师等各项维持费用。

董秘韩小姐表示，企业最终决定先行观望，等待美国纳斯达克或纽交所进一步的磋商结果。但她也坦言，万一在美国股市转板不成，企业也只有一条路可走——听从这些中介的劝告。

退市比上市还热

"如今在美国证券市场上，退市比上市还热。"专业运营海外上市的北京华灵四方投资咨询有限责任公司（下称"华灵四方"）法定代表人沈伟介绍，今年3月份开始，这种迹象就已显露，其中因财务造假而受到重处的公司只占一部分，大量业绩较好的企业被集体性的信任危机所困，股价被严重低估，融资无望，每年还要支付高额的维持费用，因此在中介机构的劝说下也开始考虑主动退市。

目前，华灵四方已与多家企业沟通，有四家客户同意在美国退市后再到其他市场上市融资。由于这股主动退市的热潮刚刚兴起，至今尚未有一家企业实现融资的目标。

一直以来，企业海外上市对于中介机构来说，蕴含着巨大的财富与商机。然而，当这股信任危机在美国爆发后，国内的企业在美国上市的闸门被收紧，中介机构也一度失去了大量的生意。

"如今，这一市场再度活跃起来。与以往不同的是，退市再融资正在成为中介机构新的商机。"黄山认为，中介开始把提供退市资金作为争夺客户的一种手段。短短几个月内，在美国OTCBB市场上的优质企业基本上都已成中介机构劝说退市的目标。

北京宏通博智国际咨询有限公司也在把退市再融资作为新的业务来拓展。业务部鲍经理认为，退市后也不一定非要选择国外市场，返回国内市场也是可以考虑的。

沈伟介绍，从数百家中国上市公司中挑选优质企业，主要是看收入、利润，企业的整体规模等指标。财务数据没有造假的情况下，利润在四五千万元人民币以上的企业都可以考虑。

黄山表示，劝说退市的多半是外资机构，因为国内中介很难大量提供要约收购的外汇，外资的劣势在于不如本土中介熟悉企业情况。

近日，一位美交所高层对这股退市风向表示出担忧：不能因为部分企业存在财务造假行为，而对中国概念股一味排斥。有相当一部分中国企业的经营业绩和发展前景十分健康。"一刀切"可能会让中国企业家误会美国资本市场不友好，让优质的客户资源流失。

新价值折戟重组股 罗伟广细解操盘逻辑

■ 本报记者 仇子明 张勇 上海报道

"不要迷恋哥，哥只是个传说！"新价值重仓股的股吧里，股民如是调侃"私募一哥"罗伟广，这让他"最近比较烦"。

近期，罗伟广领衔的新价值旗下产品重仓的重组概念股频频"遭劫"：华芳纺织（600273.SH）重组夭折，股价三连跌停；爱建股份（600643.SH）重组迟迟无进展后，又将方案推倒重来；威远生化（600803.SH）重组虽在进行，但罗伟广四季度的建仓却仍浮亏。"新价值系"产品净值亦是连连下挫，目前已有3只净值在0.8元之下，有6只产品今年以来的净值跌幅超过20%。

近期饱受"内幕消息押宝重组股"、"坐庄式控盘"等炮轰的罗伟广向本报详解其对重组股的投资逻辑。

亏损清仓"爱建5.0"

5月27日，爱建股份复牌，拟以9.12元/股向上海国际集团等定向增发2.85亿股，募资26亿元，其中有20亿元将用于增资爱建信托，以做强信托主业。上海国际集团将由此成为上市公司第二大股东。

故此，公司2009年时敲定、但迟迟未有进展的重组方案等于被全盘推翻。依照方案，上海国际集团拟向爱建股份注入地产资产以及对爱建信托进行现金救助，从而实现上海国际集团旗下的地产资产借壳上市。

四五月份之交，本报从上海国际集团内部核心人士处获悉，该公司重组爱建股份并非市场行为，而是行政命令，上海国际集团对爱建股份的重组进展缓慢，包括但不限于爱建股份的历史遗留下来的资金黑洞难以弥补。

5月27日的方案，已是爱建股份重组方案的5.0版本。自2004年起，名利集团，正大的福泰公司都曾在爱建股份的重组计划中"飘过"。在爱建股份的重组方案4.0版公布后，新价值旗下4只产品于2010年第四季度抱团杀入，一举建仓3351.36万股，粗略估算资金成本至少为3亿元。

至2011年一季度末，爱建股份的前十大股东中，新价值只留下两席，仅剩1320.65万股。该股在一季度始终未超过9.2元，可推算新价值在一季度的斩仓三分之二系割肉出货。

6月9日，罗伟广对本报坦言，新价值在二季度已基本清仓爱建股份。尽管二季度该股盘中一度恢复到10.97元，但即使新价值在最高价完成清仓，其最初掷金3亿元豪赌重组，亦以亏损告终。

华芳重组搁浅三跌停

新价值守仓爱建不过三个季度，而华芳纺织的重组，其却是足足守望了一年。

尽管新价值在上述三个季度不断加码，但因该股股价长期横盘，新价值未有明显收益。

5月17日，停牌一月之久的华芳纺织，以整体上市重组搁浅复牌跌停，5月26日、27日、30日该股连续跌停至10.10元，已低于新价值建仓期间的最低价。若其仍有留守，已俨然被套。罗伟广坦言，在二季度，新价值减持了华芳纺织约一半股权。

此外，至2011年一季度，新价值产品抱团现身前十大股东的个股还包括威远生化、*ST新材、天保基建和爱施德等。

2010年11月中旬，*ST新材宣布短期重组无望，而后新价值减仓；而威远生化尽管重组正在进行中，但罗伟广四季度的建仓却已被套牢。

2010年5月上市的爱施德，至2011年一季度末，新价值已经"霸占"了该股前十大股东中的8个席位。但同样悲剧的是，这笔投资令高点买入的新价值浮亏上亿元。

重组股逻辑

对于近期市场的指责，罗伟广坦言，这些无中生有的指责和猜忌让他"很受伤"。

"我们买的股票一跌，就引起市场非议，我买重组股没什么内幕消息，所有的建仓都在公司重组公告发布以后。"罗伟广称，"重组股只是新价值股票配置的一部分，而非全部，约为10%~20%，一般不超过20%，配置并不算高。"

他承认，押宝爱建股份和华芳纺织不乏有重组预期的考量。新价值选择重组股，既看重组概念，也看基本面。"不重组即死"的重组股不会去碰；新价值目前减持了不少只先前重仓的股票，暂时减仓不代表日后不会买回来，减仓也有基于市场大势的预测和减少进一步亏损的考量。

罗伟广介绍，华芳纺织2009年亏损3954万元，2010年扭亏为盈实现净利润1.4亿元，2011年一季度净利润1966万元，同比增长81%，"这样的股票有基本面支撑，为什么不可以买？"

无论怎样，"私募一哥"罗伟广投身私募界以来的最大考验已迫在眉睫。

编辑:袁金秋
e-mail:yuanjinqiu@eeo.com.cn
美编:赵刈

2010 年度 天眼中国证券分析师排行榜

>> 相关榜单及报道见第 22-24 版　实时榜单见经济观察网

崇尚客观

什么样的证券分析师是最优秀的证券分析师? 评价的标准有两个:主观和客观。

尊崇前者，最好的做法是跟着专业人士的感觉走，听从基金经理们选出自己心目中最牛的那一位；崇尚后者，则将每位分析师的研究报告量化为一个个严肃的“铁面”数据,并将之与资本市场的表现进行比对，让数据成为分析师最好的注脚。

我们崇尚客观,所以认同“用数据说话”。共同的价值观让《经济观察报》和深圳今日投资财经资讯有限公司走到了一起，我们希望依靠双方理性的力量,在资本市场发出建设性的声音,共同建立一个与国际标准同步的分析师客观评价体系。

4 月 30 日,是沪深两市上市公司公布 2010 年年报的截止日，之后,本报联合今日投资，对沪深两市上市公司以及近 12 万份研究分析报告的数据进行了一个月的紧张运算，今天推出了“2010 年度天眼中国证券分析师排行榜”。与此同时,我们也在经济观察网(www.eeo.com.cn)和今日投资在线分析师网站(www.investoday.com.cn)同步推出了天眼中国证券分析师实时排行榜。

“天眼”正是我们对这些明星分析师们眼光独到、具足智慧的赞叹。

我们认为，时间和盈利是股票市场上最重要的维度和要素,于是,我们便有了“实时”的诉求和“准确”这个标签；我们将 2010 年表现最为杰出的 10 位分析师命名为 2010 年度天眼中国明星分析师。

我们相信，资本市场是一项长跑比赛,所以,我们为每个分析师建立了档案,他们的每一个观点、每一组数据都记录在册，可以从任何时间维度去追踪,衡量。如果说看准一次是运气,一年、三年、五年都保持这个纪录的,不能再用运气解释，因此我们便有了屈指可数的连续三年、连续五年的天眼中国五星级分析师。

我们知道,投资最需要独立思考,因此,我们还将 10 张信任票投给了那些不随波逐流、特立独行的 2010 年度天眼中国最佳独立见解分析师。

我们还按照分析师研究的行业,将 17 个行业中每个行业表现最佳的 5 名分析师命名为 2010 年度天眼中国最佳行业分析师。

熟悉资本市场的读者可能会注意到,少数“大牌分析师”并不在这个榜单之中,其原因是他们大多是宏观和策略分析师,而我们目前只是基于个股数据进行的排名。接下来,我们还会继续完善数据库和评价体系,将宏观和策略分析师也纳入到这个排行榜中来。

应该承认,没有标准是完美的,我们仍然在不断努力改进，以期更反映真实。但是,唯有“崇尚客观”,公正才会回归;唯有“用数据说话”,诚信才有温床。







2010年度天眼中国证券分析师排行榜

——经济观察报与深圳今日投资财经资讯有限公司联袂推出

连续三年五星级分析师排行榜

1 姓名：贺国文
机构：国金证券
最新观点：
水泥行业：从中期角度来看，水泥股的行情还未结束，目前更多的是自上而下投资者的担忧，而从水泥行业本身的运行情况和水泥行业政策面来看，目前的预期尚在比较良好的范围之内，随着后续市场对宏观面预期的放松，水泥股可能重拾升势。玻璃行业：随着政策的不断执行，未来玻璃行业生态环境可能将发生改善。

2 姓名：娄圣睿
机构：申银万国
最新观点：
在快速增长、日益分化的医药行业中，投资能明确受益于行业需求增长的企业，创新和整合是行业发展的大方向。长期看好的战略性品种：恒瑞医药、云南白药、东阿阿胶、海正药业、天士力和人福医药；股价经过调整估值优势凸显的公司：康美药业、科伦药业和仁和药业。

3 姓名：龚云华
机构：齐鲁证券
最新观点：
由于通胀预期维持高位，煤炭估值反弹过程中仍将会受到压制。中期，我们初步预计在三季度后半期，国内保障房建设的集中释放将是拉动煤炭进入新景气的重要因素。建议继续关注资源价值突出类公司：中国神华、西山煤电、平庄能源、兰花科创、国投新集等。

4 姓名：易镜明
机构：国泰君安
最新观点：
弱市中的风险厌恶加之一季报的业绩分化提示中药及医疗器械子板块以及中报预期良好的低风险公司。我们继续看好：拥有独家优势品种的益佰制药、康缘药业；受益于行业形势的鱼跃医疗、上海医药；拥有定价权优势的仿创企业恒瑞医药、海正药业等等。

5 姓名：李朝
机构：中信证券
最新观点：
继续看好中国医药市场需求端的持续快速增长。从全年看，目前行业估值并不贵，整体的稳定收益需以“时间换空间”。从目前看，医药行业估值约26倍，低于历史平均，随着药品降价文件逐渐落实，行业规划政策出台，医药业的估值有望上移，预计全年医药股将有较好收益。建议关注研发创新及业务创新型医药企业；拥有基本药物目录独家品种的企业；估值有吸引力及弹性较大的企业。

6 姓名：王家炜
机构：银河证券
最新观点：
全球IT业继续保持高增长，政府及企业IT需求仍然旺盛，新应用及国产化替代将是未来IT行业投资的两条主线。行业公司仍将高成长，各类主题性投资机会不断涌现。平均而言，系统集成行业的销售净利润率低于5%，有时甚至可能低于3%，但是东华软件能够长时期实现10%以上的销售净利润率，盈利能力远高于行业平均水平，这样的企业几乎肯定将获得发展。

最佳独立见解分析师排行榜

1 姓名：李纲领
机构：兴业证券
最新观点：
在合资品牌的车型结构、网络布局、营销政策还多是针对一线城市，面向二、三、四线市场的产品和网络布局尚未完成之时，通过降价刺激和迅速满足二、三、四线城市急剧的“第一次”购车需求仍不失为自主品牌集体突围之策。从市场渗透的角度来看，我们认为降价对自主品牌是利好，为自主品牌的长期成长预留了时间空间和战略回旋空间。

2 姓名：韩其成
机构：国泰君安
最新观点：
下跌一般有两个底部：一个是若经济软着陆以PE衡量底部，2002年以来海螺和冀东真实动态PE最低为9和12倍，目前10和13倍；二是若经济硬着陆则以吨EV重置成本衡量底部，2008年以来海螺水泥吨EV最低284-389元、目前638元，吨EV底部相对抬升。目前认为经济将软着陆，以PE衡量底部则现在股价基本接近历史底部区域，相对具有左侧安全边际。

3 姓名：刘俊清
机构：山西证券
最新观点：
短期内国际钢材市场将弱势盘整。近期国内钢材价格已经连续数周震荡，同时库存消耗较好，市场积聚了一定的反弹动能，预计未来一段时间钢材价格或震荡回升，但幅度不会太大。由于用电紧张提前来到，后市钢铁生产受限制，原材料市场将继续保持弱势运行。股市继续探底行为，投资者宜以观望为主。

4 姓名：刘元瑞
机构：长江证券
最新观点：
钢铁行业2011年产能增长维持较低水平依然是个大概率事件。短期粗钢产量的高点可能已经出现。更重要的是需求层面的变化，需求恢复并未达到市场预期。近期来看，持续紧缩的负面影响不容忽视，尤其是对前期已经处于景气较高位置的制造业来说。相比较而言，建材的表现更值得期待。

5 姓名：曾令波
机构：中金公司
最新观点：
我国经济增速放缓而能源/环境和劳动力成本上升的大趋势已经确立，后工业化时代下，内生效率的提升，技术创新及推广，都将得到更广泛且深入的关注和推进。这一进程下，无论是革新技术/装备的提供商，还是借助于新技术重塑竞争格局的传统行业整合者，都将可以取得显著增长，相关投资机会值得关注。

6 姓名：鞠厚林
机构：银河证券
最新观点：
“十二五”期间，战略新兴行业将面临持续增长的机会，科技含量和经济附加值较高的高端装备制造将引领机械装备行业的高增长，我们看好航天军工产业、机械基础件、海洋工程行业，这些行业是国家重点支持的战略领域，近年来技术进步加快，面临突破，未来几年将处于技术升级带动需求增长和进口替代的时期，重点关注航空发动机、卫星以及轴承行业的上市公司。

7 姓名：张晓霞
机构：国海证券
最新观点：
中长期看，煤炭行业的整合继续加剧，为优质公司提供市场空间；中国能源需求的持续增长和能源结构特点决定了煤炭的资源价值在未来数年内仍呈逐步提升态势。相对估值方面，目前2011年18倍左右的动态市盈率具投资价值。新兴能源方面，看好光伏设备行业的投资价值。

8 姓名：陈启书
机构：上海证券
最新观点：
信息技术正向行业深度方向发展，新一代信息技术（如物联网、云计算、北斗卫星导航等）和某些核心产业信息化（如节能服务和交通运输信息化等）将得到更快增长。但目前在通胀、紧缩和国际板推出等预期下，宜谨慎操作。

9 姓名：赵金厚
机构：申银万国
最新观点：
目前申万农林牧渔指数2011年预测PE为29倍，低于历史平均48倍；相对PE 2.44倍，低于历史平均2.76倍。2003年以来农业板块仅在2006年1-4月出现过PE低于30倍的情况，最低为23倍（相对PE在2.2倍左右），可见当前农业板块估值已接近历史估值底部。6月份重点关注景气子行业：畜禽养殖、海洋养殖、饲料。

10 姓名：谢军
机构：广发证券
最新观点：
目前国内电荒将推动电价市场化改革和电力盈利好转的预期，我们认为提电价只是时间的问题，但真正实现电价市场定价尚为期过早。由于用电需要旺盛，水电出力受损，火电利用率将提升，电力行业基本面向上趋势形成。环保板块由于受到市场整体估值下移影响，短期业绩释放不出来，仍将面临下行风险。

连续五年五星级分析师排行榜

龚云华（齐鲁证券）

最新观点：
国际价差、资源整合以及固定资产投资支撑煤价坚挺，基本面因素使得板块在15~16倍有较强的支撑。发改委调整销售电价，为下一轮涨价预留空间，短期增加火电产量，但成本上升将抑制终端需求。5月份PMI指数如期环比下降，预示着下游需求环比继续放缓。由于通胀预期维持高位，煤炭估值反弹过程中仍将会受到压制。

明星分析师排行榜

1 姓名：李元
机构：国都证券
最新观点：
国内对电力的需求仍将持续增长，因此，电力设备行业拥有良好的发展环境。但电力设备行业具有较强的周期属性，对这个行业的投资须关注和分辨各细分子行业的运行周期。目前，我们主要看好水电大开发重启之后的水电设备行业和具有节能概念，处于成长期初期的电力电子设备行业，另外，我们仍看好核能在中国的发展前景，核电设备类企业未来的表现值得期待。

2 姓名：刘荣
机构：招商证券
最新观点：
虽然持续紧缩下二季度机械行业增速下降，但是全年并不悲观。继续看好受益于城镇化、劳动力替代、绿色智能化的工程机械、数控机床、能源装备子行业，等待政策预期和市场情绪转变。国际板扩容压力及国际估值比较，将拉低A股中小板创业板估值，而对于那些相对国际估值有折价的A股装备制造业龙头公司，下跌是很好的买入时机。

3 姓名：朱亚锋
机构：中金公司
最新观点：
中国经济增速放缓而能源/环境和劳动力成本上升的大趋势已经确立，后工业化时代下，内生效率的提升，技术创新及推广，都将得到更广泛且深入的关注和推进。这一进程下，无论是革新技术/装备的提供商，还是借助于新技术重塑竞争格局的传统行业整合者，都将可以取得显著增长，相关投资机会值得关注。

4 姓名：杨凡
机构：中信证券
最新观点：
除核电以外的发电方式(无论是西北煤电、西南水电还是大规模并网的风电/光伏)都将面临远距离输送的需求，因此核电规划调整将有望进一步推进特高压输电工程的全面建设，这会利好整个特高压设备行业。此外，风电、光伏的发展前景更加广阔。

5 姓名：张方
机构：东海证券
最新观点：
当前，支撑有色金属价格上行的因素大幅减弱，而抑制有色金属价格的因素增多。对有色行业基本金属依旧持谨慎的观点，在产业政策利好的支撑因素下，景气周期延续，同时考虑存货价值的大小以及二季度价格涨跌的影响，建议重点关注小金属。

6 姓名：田东红
机构：中信建投
最新观点：
建筑建材行业中须细分行业和挖掘个股。水泥行业随市场调整，面临阶段性机会；玻纤行业行业景气将持续上升；玻璃行业方面，关注特种玻璃和深加工玻璃的上市公司；其他细分建材行业中根据不同的材料主要面临不同的个股机会。

6 姓名：郑军
机构：中信建投
最新观点：
铁建、地产增速放缓拖累2H11建筑行业景气下滑，但行业仍是平稳增长，2H11细分行业看好受益产业升级（煤化工等）与消费升级关联工程（装饰园林）、民生（水利、文体卫生工程等）与环保工程；三季度重点推荐业绩快速增长确定性高的中国化学、中国建筑、葛洲坝，以及产业链拓展/融资能力强驱动持续增长的东方园林、金螳螂等。

6 姓名：韩梅
机构：中信建投
最新观点：
水泥行业虽然产能过剩，但伴随集中度进一步提高，厂商自发限产保价，以及部分地区限电效果的持续深入，使得产能无法大规模释放，行业整体供需格局近两年仍较好。经过一个多月大盘的调整，板块内主要公司的估值已经较低，在行业全年业绩高增长支撑下，下半年水泥股还会有较好表现。平板玻璃产能释放压力大，短期景气不容乐观。

7 姓名：王晓莹
机构：国金证券
最新观点：
从增长来看，家电各子行业中今年空调销量增长超预期，冰/洗/小家电销量基本符合预期，电视销量略低于预期但盈利能力超预期；从估值来看，空/冰/洗/电视/小家电目前估值安全边际均高，向下风险不大，全年还将震荡向上（个股空间可达30%-50%）；家电配件多数个股估值仍高。细分板块首推空调，其余子板块还需自下而上寻找个股催化剂。

8 姓名：潘建平
机构：中信证券
最新观点：
虽然短期作为投资驱动型的建筑建材行业可能因面临宏观经济紧缩政策暂时景气下滑，但下半年可能在大规模保障性住房和水利建设的驱动下重新恢复景气，从而带动相关建筑和建材细分领域重现高景气态势，其中保障房和水利建筑，以及水泥等子行业受益最为显著。此外，受益城镇化、工业化和消费升级的建筑装饰和专业工业工程领域也将表现出持续高景气。

9 姓名：曾令波
机构：中金公司
最新观点：
就广泛的工业领域而言，商业环境变化对技术革新的推动力在不同细分领域间差异依然很大；相对而言，结合数个细分领域自下而上的观察，那些发展粗放的目前处于恶性竞争格局、或高能耗高污染、或劳动力高度密集的细分领域对更高效节约/更清洁/更自动化的关键性技术有着更快的吸收速度，并可能借此技术变革率先重塑产业格局。

10 姓名：郑治国
机构：申银万国
最新观点：
国内炼油盈利继续恶化，化工景气持续向上：由于国内成品油定价机制并未得到严格执行，我们认为二季度国内炼油普遍亏损已成定局。而由于近几年全球乙烯产能投资放缓，未来石油化工产品景气持续向上。经历4月份去库存后，预计三季度烯烃价格有望重新上行，下半年石化产品成本可以继续向下游传导，全年盈利水平应该仍处高位。

评选规则和奖项设置

评选对象

提供上市公司及行业研究深度资讯服务的证券公司等研究机构的分析师

评选原则

* 采取客观的评选办法；
* 依据实时、可追溯的投资评级和盈利预测数据。

奖项设置

本评选活动共设立5个独立奖项：“年度明星分析师”、“最佳独立见解分析师”、“行业最佳分析师”、“连续三年五星级分析师”、“连续五年五星级分析师”，具体各奖项获奖分析师人数如下：

连续五年五星级分析师：不设人数限制（今年为1名）

连续三年五星级分析师：不设人数限制（今年为6名）

2010年度明星分析师：前10名；

2010年度最佳独立见解分析师：10名；

2010年度行业最佳分析师：共有17个行业，各行业选前5名；

行业划分参考国际标准，分为：能源、化工品、金属与采矿、林业与纸制品、工业设备制造、建筑与建材、交通运输、汽车及零配件、耐用消费品与服饰、娱乐和媒体、零售与批发、日用消费品、医疗保健、综合金融服务、房地产、信息技术、公用事业，共17个行业。

评选规则

分析师排名采用百分制；

对分析师分别进行单项及综合评分；

采用相对排名的原则。对于单项评分采用得分最高者为100分，得分最低者为0分，两者之间根据分析师的人数按100进行等分。分数依次得到。

年度明星分析师

1. 计算出有三个以上分析师进行过投资评级或盈利预测的2010年度市场回报率前50名的股票；

2. 分析师的挑选范围为对以上股票进行过投资评级或盈利预测的分析师；

3. 在确定1、2的条件下，首先计算投资评级单项得分A和盈利预测单项得分B；

4. 计算明星分析师综合得分C=A*2/3+B*1/3，即综合得分为投资评级单项得分与盈利预测单项得分的加权平均得分，权重分别为2/3和1/3；

5. 根据综合得分进行排序，取前10名作为明星分析师。

最佳独立见解分析师

1. 股票范围为A股市场所有股票；

2. 所有的评级点时间限定为2010年1月1日至2010年12月31日；

3. 将每只股票从2010年1月1日最早开始进行投资评级的“买入”（包括“强力买入”“买入”）或“卖出”（“适度减持”“卖出”）且“当前状态”仅有1名分析师的评级点及分析师找出；

4. 从挑选出来的这一点的当日的该股票的股价作为起点，2010年12月31日的股价作为终点进行回报率（涨跌幅）计算，涨跌幅的计算按照以下的原则：

A. 将所有评级根据分析师的评级结果分为“买入”、“观望”、“卖出”三类（在我们进行计算的数据系统中，“强力买入”“买入”作为“买入”处理，“适度减持”“卖出”作为“卖出”处理）；

B.对于“买入”及“卖出”的评级点的涨跌幅的计算原则是：如果评级与股价走势趋势相同，则涨跌幅为正，否则为负；

5.按最终得到的涨跌幅进行排名，涨幅最大的前10名分析师作为最佳独立见解分析师（允许并列排名）。

连续三年、五年的五星级分析师

1. 分析师星级每年年度评选时计算一次，并保持一年不变；

2. 分析师星级的计算依据投资评级收益得分和盈利预测准确性的得分。投资评级的收益得分权重为2/3，盈利预测准确性得分权重为1/3；

3. 星级共分五个级别，最高为五星级；

4. 分别选取连续三年、连续五年五星级的分析师，不限人数。

行业最佳分析师

1. 对分析师所作评级或盈利预测的股票按照今日投资财经资讯有限公司系统的行业分类作为基本划分依据，今年根据新的评选行业进行了调整；

2. 分别单独计算各个分析师的行业评级单项得分A和行业盈利预测单项得分B；

3. 计算行业分析师综合得分C=A*2/3+B*1/3，即综合得分为投资评级单项得分与盈利预测单项得分的加权平均得分，权重分别为2/3和1/3，共17个行业；

4.根据综合得分进行排序，每个行业取前3名作为行业最佳分析师，共51名。

行业最佳分析师排行榜

能源行业最佳分析师
1. 龚云华 齐鲁证券
2. 张学 太平洋证券
3. 张红兵 山西证券
4. 赵柯 银河证券
5. 周海鸥 国元证券

化工品行业最佳分析师
1. 符彩霞 齐求实 民族证券
2. 裘孝锋 银河证券
3. 杨云 东方证券
4. 毛伟 兴业证券
5. 伍颖 平安证券

金属与采矿行业最佳分析师
1. 耿诺 长城证券
2. 林阳 东兴证券
3. 关健鑫 民族证券
4. 化定奇 英大证券
5. 闵丹 宏源证券

林业与纸制品最佳分析师
1. 孙国东 朱嘉 齐鲁证券
2. 李世新 国信证券
3. 王峰 国泰君安
4. 汪立 安信证券
5. 郑恺 东方证券

工业设备制造最佳分析师
1. 叶国际 张微 平安证券
2. 莫景成 东莞证券
3. 章琪 南京证券
4. 冯福章 中信建投
5. 陈耀邦 华泰证券

建筑与建材最佳分析师
1. 邹文军 国都证券
2. 王小勇 民生证券
3. 卜忠东 国海证券
4. 贺国文 国金证券
5. 蒲世林 海通证券

交通运输行业最佳分析师
1. 杨志清 董丁 广发证券
2. 陈建生 国信证券
3. 储海 平安证券
4. 谢红 中投证券
5. 李军 华泰联合证券

汽车及零配件最佳分析师
1. 陈政 中信建投
2. 汪刘胜 招商证券
3. 郭强 第一创业证券
4. 刘立喜 东北证券
5. 曹鹤 民族证券

耐用消费品与服饰行业最佳分析师
1. 马莉 银河证券
2. 张斌 国金证券
3. 王立平 申银万国
4. 程远 东兴证券
5. 郝雪梅 中投证券

娱乐和媒体行业最佳分析师
1. 邹翠利 国元证券
2. 赵宇杰 招商证券
3. 曾光 国信证券
4. 加丽果 山西证券
5. 陈锡伟 国泰君安

零售与批发行业最佳分析师
1. 向涛 兴业证券
2. 张先萍 东海证券
3. 郭洋 东方证券
4. 樊慧远 山西证券
5. 刘都 中银国际

日用消费品行业最佳分析师
1. 刘晓峰 赵大晖 民族证券
2. 梁希民 世纪证券
3. 陈钢 国金证券
4. 施剑刚 东方证券
5. 黄茂 国信证券

医疗保健行业最佳分析师
1. 娄圣睿 罗鹄 申银万国
2. 贺菊颖 广发证券（原中信）
3. 李伟志 东海证券
4. 葛峥 广发证券
5. 彭海柱 华泰证券

综合金融服务行业最佳分析师
1. 陈建刚 国金证券
2. 胡浩平 申银万国
3. 童成墩 国信证券
4. 周俊 华泰联合证券
5. 赵新安 东北证券

房地产行业最佳分析师
1. 陈聪 中信证券
2. 杨国华 东方证券
3. 戴方 浙商证券
4. 鱼晋华 华泰联合证券
5. 洪俊骅 招商证券

信息技术行业最佳分析师
1. 张良勇 招商证券
2. 魏兴耘 国泰君安
3. 刘亮 兴业证券
4. 朱志勇 爱建证券
5. 宫俊涛 中信证券

公用事业行业最佳分析师
1. 谢军 广发证券
2. 冯大军 银河证券
3. 赵乾明 国金证券
4. 张霖 长城证券
5. 吴非 中信证券



齐鲁证券龚云华：用董事长和门卫的眼光看企业

■ 本报记者 张勇 上海报道

作为唯一的天眼中国连续五年五星级分析师,龚云华在业内也的确名声赫赫。他不仅是煤炭行业分析领域的金牌分析师，也是少有的真正以分析师出身的证券研究所所长。

从业经历已经超过十年的龚云华有着一套独特的分析方法,那就是“用董事长和门卫的眼光来看企业”,这意味着站在企业角度看公司之外,还要接触形形色色的人,让观察更加全面。

由于煤炭企业厂矿的特点,因此在几年前,当龚云华还只是煤炭行业研究员时，他就时常前往各个偏远的煤矿调研，有时甚至会亲自下矿井,“其实只有真实、深入地了解这个企业的核心情况,才能把握企业的实质。”他表示。

在与上市公司的接触过程中，龚云华似乎从来不会被冷遇,“去上市公司调研没碰到过什么问题，这可能是因为事前的准备工作比较充分,同时也比较真诚,所以跟他们接触下来都很顺利。”

而除了深入的实地调研，对于分析师应当具备的素质,龚云华做了总结,在他看来,“做一个优秀的分析师概括起来就是三句话，做人要诚实厚道,做专业要精心细致,做资源要用董事长和门卫的眼光看企业，并且以基金经理的角度来考虑研究报告如何写。”

事实上，很多优秀的证券分析师都是从多个角度来观察企业,之所以用“门卫”这个岗位来形容,龚云华解释说,门卫可以见到形形色色的人,而且是很真实的,分析师也应该这样,不论是公司的高管还是企业的客户，只要对公司有所了解的,都应该去接触。

用这样与众不同的看企业“模式”之外,龚云华还表示自己的分析方法总体上来说还是“大胆假设,小心论证”。

2010 年 7 月份，刚加入齐鲁证券不久,龚云华与其团队就开始重点推荐煤炭板块。7 月 16 日,在龚云华公布了他加盟齐鲁以后的首份煤炭开采行业研究报告当日，煤炭板块就出现了明显异动。

“当时的背景是,2009 年年底和 2010 年一季度,宏观层面的调控力度非常大,那时候煤炭行业几乎被全面看空，”他回忆,“而到了 7 月份,煤炭行业各方面都达到了新的平衡,在我们看来，未来的 12 至 18 个月的煤炭行业将有非常好的基本面变化，因此我们坚定地向外界进行推荐。”

在龚云华推荐之后的半年里，煤炭板块的确表现十分抢眼,而在他看来,此判断也是在其大胆假设、小心论证的基础上得出的。“做分析师肯定是要有前瞻性的，但这个前瞻要遵循一个基础扎实的逻辑框架，就好像现在我们正在制定下半年的策略报告，而这份报告也要遵循去年的逻辑框架,并对 2012 年的情况进行前瞻性的预判。”

同时,“我们能够有判断准确的报告也得益于我们研究团队在上下游的无缝对接”,龚云华说,“我并不是只研究煤炭行业，而是同时要看商品,看汽车、钢铁、房地产、电力,甚至要考虑宏观层面，因为煤炭行业与宏观面的关系非常大。”而这么多上下游的研究,自然需要团队的配合。

现在的龚云华非常忙碌,在研究工作之外,还要进行研究所的管理工作,“我是一个团队的受益者”,与其他分析师不同的是,作为齐鲁证券研究所的所长，龚云华对于团队的感受尤为深刻。

龚云华称,“一个研究所的研究领域从宏观到策略再到行业分析和上市公司,并涉及到衍生品,这些领域相互验证支持、互动,能够更加接近研究对象的本质；而团队作战集合每个人的特长,加上后台的支持、销售服务的支持等等,能够使得分析师的研究成果更好的发挥作用。”

同时,龚云华认为,进行卖方研究的证券分析师还需要做好买方服务,“除了在报告上的严谨和客观之外,应当记住报告是给基金经理看的,是让买方参考用的,那么就要有这样的意识。”

不过，龚云华也提到一些年轻的研究员还有些浮躁,“做研究工作不仅要有极大的热情,本身有独立思考的能力,足够的敏锐,能够把握时机,还一定要有耐心,沉得下去,经得住寂寞和诱惑。”龚云华说,“我也知道对于一些刚入行的研究员来说，一点短期利益很可能对他们产生很大的影响,但一定要学会如何对待。”

而对于如何保持独立和客观的立场，龚云华说,“一般来说，如果在独立性和客观性上有所缺失,大多出于两个方面的影响,一个是短期利益的驱动,另一个是市场环境的影响。”

“我个人认为,从分析师的角度说,要像爱护生命一样的爱护自己的职业,这就意味着短期利益一定要回避;但从情绪的角度来讲,市场环境的影响有时候也是正常的,分析师也有‘追涨杀跌’的,可能需要一个学习的过程。”

不过龚云华重点提到，分析师的工作重点是做一个客观的研究,不是指手画脚,自身的定位要很清楚,遵守自己的职业操守,正确的引导投资理念是分析师的责任和使命，出客观报告的目的也是为了推动市场走向成熟,“分析是一个商业行为,但不管为怎样的客户服务,必须坚持操守。”



<<

奖项

天眼中国连续五年五星级分析师、天眼中国连续三年五星级分析师、2010 年度天眼中国能源行业最佳分析师

简介

龚云华，产业经济学博士,1998 年毕业于湖南大学环境工程专业，之后在同济大学与上海社科院深造,先后就职于汉唐证券、金信研究与国金证券，现任齐鲁证券研究所所长。



>>

奖项

天眼中国连续三年五星级分析师、2010 年度天眼中国医疗保健行业最佳分析师

简介

娄圣睿,1998 年 –2002 年复旦大学生物学专业;2002 年 –2005 年中科院上海药物研究中心;2005 年 –2008 年复旦大学世界经济学专业;2008 年至今,任职申银万国证券研究所。

申银万国娄圣睿：基本面是第一

■ 本报记者 张勇 上海报道

“医药行业上市公司大多经营稳定,相比其他行业容易预测一些。”成为仅有的七位获得 2010 年度天眼中国连续三年五星级分析师中的一位,申银万国证券研究所医药行业分析师娄圣睿却把这归功于自己所研究的行业，但在深入了解之后你会发现,娄圣睿的成功或许是一个必然。

第一时间

“研究员不仅要调研和写报告,还要紧密跟踪上市公司基本面和股价的变化。”娄圣睿告诉本报,一旦相关的上市公司股价出现大幅上涨或者下跌,就需要第一时间找到原因,并且尽快反馈给市场。

2011 年上半年，在整体医药行业上市公司股价都表现平平的情况下,一家医药公司的股价在盘中忽然被砸至跌停,市场各方对此莫名其妙，持有该股的机构投资者更是有些恐慌,担心这家公司的基本面出现不好的变化。

该股跌停后不久,娄圣睿很快就与该公司进行沟通，明确了公司本身没有发生变化,娄圣睿随后向客户及市场发表了这家公司是被错杀的判断,之后的一周内,这家公司的股价也的确一直在上涨。

“市场是千变万化的,对于你研究的股票出现的大涨大跌,要尽快去找原因”,娄圣睿表示,“市场永远只会记住第一个,对分析师而言,快速反应非常重要。”

三十出头的娄圣睿在证券分析师这个行业里不算年轻,但也绝对算不上年长。

1998 年，娄圣睿考入复旦大学生物学专业,四年后进入到中科院上海药物研究中心工作。

2005 年,娄圣睿再次考入复旦大学,而这一次他的学习方向是世界经济学。2007 年底,还在研究生学习阶段的娄圣睿就进入到申银万国证券研究所,跟随该所医药行业负责人罗鹳开始对医药行业上市公司的研究。2008 年,获得硕士学位的娄圣睿正式进入申银万国证券研究所。

目前该研究所的医药研究团队共四人，主要的两名成员就是团队领导罗鹳与负责中药、生物制药子行业的娄圣睿。该团队目前主要覆盖 40 家左右的医药类上市公司，娄圣睿负责的有十多家。

娄圣睿不太愿意谈自己,对于所研究的领域则十分健谈,“这个行业是不错的,我长期看好它。未来 30 年,医药需求会很旺盛”。

“政府投入也是使医药行业能够长期被看好的重要原因,近几年医药方面的财政支出增长都在 30%以上;另外,医药这个行业会逐渐走向集中,相对国外而言,我国医药行业有竞争力的企业还太少,和国外比差距还太大,但我相信未来优秀公司会占据更大的市场份额。”他表示。

做研究要勤勉

每个交易日的早上八点一刻,申银万国研究所的晨会就要开始，半个多小时里,有新报告发布的研究员要在会上讲述自己报告的主要内容,在此之后,整个上午有可能都是“电话”时间。

在本报记者采访娄圣睿的整个过程中,不时会被电话打断,“客户对报告感兴趣,就会给你打电话,当然,有时候我们觉得自己的报告很重要,也会主动跟客户说。”娄圣睿称。

在他看来,做研究员一定要勤勉,“要长期跟踪你所关注的公司,重点的公司可能每周都要通几次电话。”对于应当重点推荐的公司,他就花时间做深入研究,不断地跑动,“挖掘市场不知道的东西,或者是看法错误的东西。”

去年,娄圣睿曾经重点推荐过一家公司,其股价在推荐后表现突出,全年实现翻倍。有意思的是，娄圣睿关注这家公司的一个起点只是该公司引进了一个新的职业经理人。

“不同的公司关注的节点不一样,总的来说,处方药看产品、品种,药用消费品看营销能力”,而对于娄圣睿推荐的这家公司,就是重点在营销上,“我们及时跟踪了这位经理人采取的一系列措施,包括营销渠道改革、终端价格维护等等，并且我们还走访了这家公司的经销商和客户，随后我们也不断将公司的变化通过报告和邮件的方式向市场反应,而公司的股价也在同行业里表现非常抢眼。”

事实上,“我们能够关注到这家公司的这个变化,也是在于长期的覆盖和跟踪,而能够判断准确则在于专业素养。”娄圣睿说,其接触一家公司并不是一次两次,从董秘到总经理,然后是销售总监、经销商、终端客户等,只有通过长期跟踪和全面接触,才能更接近公司的实质。

除了勤勉之外,娄圣睿认为,证券分析师还需要做到客观和独立,“这个市场对卖方研究员的要求就是客观,如果某一年你忽悠了，不客观了，下一年你就很难生存下去。”如实反应情况,不夸大,这被娄圣睿看成是日常工作的原则,“是 10 分的东西就不能写成 12 分,预测也不能太离谱,写报告要实事求是。”



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.13
编辑:黄利明 e-mail: huangliming@eeo.com.cn 美编:赵刈

国都证券李元:
电力看政策看投资

■ 本报记者 黄利明 北京报道

在李元看来,他与今日投资的分析师排名榜一直有缘,2005 年、2009 年有两次入围的,一次是行业、一次是最佳分析师。因此,连李元自己都觉得,这次算是一个正常、正式的进入排名。不过,不鸣则已一鸣惊人,这一次李元占据的却是冠军宝座。

2010 年,李元精准判断了电力设备行业的向上主流趋势,并从年初调研推荐核电企业东方电气,7 个月暴涨 86%;到年中推荐金风科技,4 个月涨幅达 39%;年末调研推荐浙富股份,一个半月涨幅高达 36%。而去年上证指数却是累计下跌 16.7%。

尤其是年中,李元对 2010 年下半年电力设备行业的策略报告中,指出“电力需求仍有较大增长空间,电源结构调整将成为主旋律”,并给予了“短期推荐、长期 A”的评级。而去年下半年,电力设备板块涨幅高达 56%。

在国都证券,李元已是有 6 年履历的老员工。2005 年,李元从工作两年的海通证券转战这里,那一年年底因管理规范国都证券获得创新试点券商资格。但他一直做着自己喜欢的电力行业,特别是电力设备。

这与李元早先的工作有关,在进入证券行业之前,他曾在国家电梯质检中心做电梯检测工作 5 年。

李元很感谢那段工作经历:“当时那个电梯行业发展得比较迅猛。国有企业,整机厂、零部件厂特别多,基本上这些企业都跑了一个遍。五年下来积累了对企业的各方面认识,后来再上学研修、系统梳理一下,对我干行业研究挺有帮助。”

经济观察报:电力设备行业的研究,你如何看待做到把握行业趋势,准确预判?

李元:电力设备行业,它有一个特点,就是受政策的影响非常大。政策对于能源行业研究而言某种意义上来讲是决定性的。同时,电力设备这个行业说白了还是个投资推动型的行业,没有投资就没有需求,有投资就会有需求。电力行业这几个细分板块,周期性还是比较强的,而且都是一波一波的。

经济观察报:今年的情况又会是怎样一个行情反应,你如何预判未来下半年的行业走势?

李元:中国人均用电量远低于发达国家,在较长一段时期内,对电力的需求仍将持续增长,因此,电力设备行业拥有良好的发展环境。但值得注意的是,电力设备行业具有较强的周期属性,对这个行业的投资须关注和分辨各细分子行业的运行周期。就目前来说,我们主要看好水电大开发重启之后的水电设备行业和具有节能概念,处于成长期初期的电力电子设备行业。另外,我们仍看好核能在中国的发展前景,核电设备类企业未来的表现值得期待。

经济观察报:你判断的逻辑是什么?

李元:关键电网方面,再往后即使能投到 1.5 万亿,增幅也只是 20%了,跟之前百分之一百多的增长肯定没法比。而且这两年可能投资会下降,行业也就会有些问题。但是反过来,像发电设备这块,像核电、水电,他们的投资增数会很快地上来。

电力行业的关键点,还是抓住投资这个属性。水电这块应该问题不大。前几年,主要是因为环保问题,水电投资被压制,审批受限。现在为了完成低碳指标,满足电力需求,现在看除核电之外,主要的能源来源之一就是水电了。因此,水电这两年应该会出现大规模的审批高峰,也将过渡到非常景气、高度景气的状态,这个过程中可能会出现非常好的投资机会。

经济观察报:但自从日本大地震导致的核泄漏事件后,最近不到 3 个月核电板块股票整体重挫近 20%,有人说中国核电建设也将倒退,你却还是看好核电,为什么?

李元:日本地震之后的核泄漏危机,确实对核电股票打压得还是比较厉害。但是我觉得这个还得观察,因为中国从现在的情况来看,火电、煤价这么高,而且长途运输也比较困难。水电它的装机能量毕竟有限,因为本身水电资源也有限。那么另外能大规模上的,可能还真是核电,这些方面还是有些很有利的。

就说这种巨大的下跌,其实某种程度上意味着情况已经坏得不能再坏了,但是在这种情况下往往意味着转机。



奖项
明星分析师第一名

简介
李元,男,东南大学工学硕士和清华大学工商管理硕士。现供职于国都证券,任投研总监、电力设备行业分析师。

兴业证券李纲领:
慎思断行,守正出奇

■ 本报记者 彭友 上海报道

在被评选为“最佳独立见解分析师”的 10 名券商分析师之中,兴业证券汽车行业分析师李纲领应该算是年龄最轻、从业时间最短的分析师之一,但其研究发掘能力却丝毫不容小觑。

经济学硕士李纲领今年只有 29 岁,2007 年毕业于上海财经大学,先后工作于天相投顾、兴业证券,目前从事汽车行业研究,是圈内颇为知名的几个分析师之一。

投资家伯顿·马尔基尔曾有过名言,“一个成功的投资者通常是个考虑周全的人。”这句话恰好印证了李纲领的一个投资观点,任何投资必须以对基本面的全面深刻的理解为基础,并具备对各种情景的概率分布及该情景下的收益率设想的能力。

“慎思断行,守正出奇。这八个字足以概括李纲领的研究特点。”李纲领的一位同事告诉记者。不少圈内人士对李纲领的评价是,他本人擅长制度、机制与利益分析,能够在别人注意力不及的地方深度挖掘公司隐形价值,并且数次发掘了拐点性套利机会。在 A 股市场,有两种情况能够促使上市公司业绩出现爆炸式增长,一种是重组“乌鸦变凤凰”,另一种是行业景气度迎来拐点。而这两种“暴利”机会的分析,正是李纲领所擅长的。

李纲领的成名作,当属发掘了航空动力这只牛股。2009 年 1 月,李纲领重点推荐了具有资产整合预期的航空动力,在 2009 年 3 月 3 日的《振兴航空 动力先行》研究报告中,李纲领写道:“公司股价自我们 1 月初推荐以来上涨已经超过 50%,目前市场观点认为公司股价已经反映了公司的资产整合预期且公司目前的业绩难以支撑公司目前的股价。2009 年 1 月 16 日,我们通过实地调研与公司沟通,以及对公司业务认识的再思考,我们认为对公司短期盈利水平和估值溢价需要重新认识:公司目前 50 余亿的市值较公司所处航空发动机产业突出的行业战略地位、销售收入与产品属性相比,相对偏低。”

与一次性的推荐不同,从 2009 年初到 2010 年底,李纲领一共发表了 10 余篇研究报告,向市场推荐了航空动力这家公司。虽然期间公司股价屡次波折,但丝毫没有使李纲领打消看好的念头。欣慰的是,该公司股价也从 2009 年 1 月的 10 元,上涨到 2010 年底的 41 元,涨幅高达 4 倍。他的“火眼金睛”不仅使跟踪他的机构投资者赚得盆满钵满,也奠定了其在市场中的地位,成为他被今日投资评选为“最佳独立见解分析师”的重要依据之一。

此外,他的铁路设备行业投资策略《风景这边独好》、中国通用航空行业研究《卖水胜过淘金》也成为市场上的经典之作。

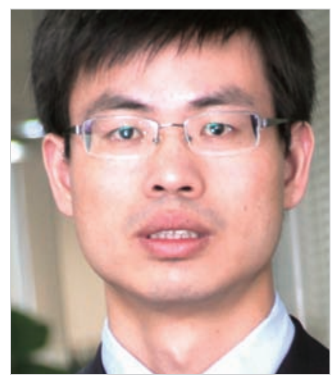
汽车行业是国民经济中最为重要的行业之一,其庞大的行业容量,也是吸引大资金投资的重要领域。对于这个领域,李纲领持有何种见解呢?

“对汽车行业发展:长期我们持积极乐观的态度。我们相信现在对汽车行业发展所有的担忧都会被国内外汽车人的聪明才智以更加积极的方式予以消除;同样,今天的担忧也为诞生世界级的中国汽车企业提供了巨大的机会与可能。”李纲领在接受记者采访时如是表示。

身为汽车行业分析师,李纲领对于自己所研究的行业并没有盲目地乐观或推荐,而是在静静观察合适的投资机会。他指出:“对 A 股汽车板块,考虑到行业是在从景气高点逐步回归稳态的过程中,作为一个强周期的行业,从短期投资的角度,我们更看好经过多轮经济与产业周期考验、真正从市场化竞争中胜出的、注重股东分红回报的优秀企业,而非‘傍大款’的幸运企业。”

在他看来,未来 A 股市场的投资选择将不再是“广种薄收”的风格,而是会逐渐地精细化,即相对来说投资机会会变得越来越少,投资机会可能经历从“面”(全市场)到“线”(行业、主题)再到“点”(个股)的过程。今年以来,大盘持续下跌,不少企业已经跌出了价值,正是投资者披沙拣金的好机会。

李纲领告诉记者说:“行业投资策略方面,目前投资机会已经显现,投资者应当首先选择市盈率低、市净率处于历史低位、股息率高且分红稳定的‘三好’汽车整车及配件企业。”



奖项
最佳独立见解分析师 第一名

简介
李纲领:29 岁,汽车行业研究员;2007 年毕业于上海财经大学,经济学硕士;先后于天相投顾、兴业证券从事机械、军工与汽车行业研究。

中信证券李朝:
创新是药企动力

■ 本报记者 彭友 上海报道

中信证券医药行业研究员李朝所走的可谓一条“根正苗红”的路线:毕业于兰州大学生物系;进入医科院基础所下的基因药品中试基地;中科院微生物所就读研究生;进入医药企业研究部门;成为中信证券研究员。

“2009 年,我当年医药企业的东家康泰生物民营化,被一个拥有优秀产品线企业(北京民海)的老板收购。回想 2005 年左右看好的在研品种和企业,5 年后销售额狂涨,企业也在 IPO。这也让我这个做品种分析出身的人再次深刻地认识到,创新是医药企业的发展动力源泉。这也使我更喜欢研发型的企业,喜欢有好品种的公司,从以往重点推荐的公司看,如恒瑞医药、长春高新、双鹭药业、莱美药业、翰宇药业等,都是偏于研发型的。”6 月 8 日,李朝在上海对本报表示。

在深圳康泰生物研究部门期间,李朝主要负责收购评估工作,三年里遍观国内外主要生物医药品种,并对国内外不少生物医药项目进行过谈判。他记忆深刻的是,2006 年所谈判的浙江天元,当时价格并不高,但是由于不能给绝对控股权,股东审批没能通过。到了 2011 年,诺华 8 亿收购公司 85%股权,价格令人惊愕。他们错过的收购公司还有与古巴免疫中心合资做单抗药物的北京百泰,现在已在 IPO。

身为过来人,李朝深知医药企业的不易。他当时身处一个由研发阶段的初创企业,研发项目推进缓慢、资金筹集艰难等诸多困难历历在目。本科毕业后参与研发的一个一类新药项目,从 1992 年立项,1994 年申报临床,2000 年拿到新药证书,2005 年实现盈利,其间股东几易其手,基本是 10 年拿到个新药,这还是当年审批较易的情况下,现在是愈发艰难了。

经一个师姐的介绍,李朝 2006 年不经意间进入证券业,一个几乎没有看过行情软件,也仅有少量财务知识的工程师做了分析员。但由于他扎实的医药基本功,写的《疫苗行业深度报告》、《生物医药行业深度报告——迎接新一轮生物医药淘金潮》获得业内好评。

但李朝坦陈,在入行初期的表现并没有令自己很满意。2006、2007 年是托牛市的福,推荐的股票大涨。2008 年熊市推荐的股票照样跌得一塌糊涂,不过他还是成功发掘了双鹭药业等股票。“不过可以肯定的是,我当时推荐的股票应该表现相对好一些,否则也不会被《今日投资》评选上了。”李朝对记者笑言。

医药股总是不乏表现的机会。2009 年“甲流”来袭,李朝与同事根据 2003 年浙江天元在 SARS 期间依赖流感疫苗暴富的经验,迅速推出《华兰生物取得毒株点评——今年流感疫苗有望带来较大贡献》的报告,提示了华兰生物的投资机会。事后证明,公司的流感疫苗销售远超市场预期,公司股票也因此涨幅巨大。

作为一个从基本面角度看待公司的研究员,李朝一直持有的观点是:“好公司即使不在底部买,仍会获得很好的投资收益。”2009 年 6 月,他在中恒集团调研,根据产能、单价及行业的增速算业绩,意识到找到了一个高弹性牛股。这时中恒集团离 2008 年底部已经涨了 3 倍,不少人担心已经涨了太多,单品种销售太大。但他找了各方面数据验证,仍然坚持推荐该股。后来到最高点时,该股又涨了 8 倍。

去年,医药股涨幅 27.9%,在中信 29 个行业中排名第三,今年跌幅 14.6%,排名倒数第五。成为 A 股重灾区,其中多数股价已经腰斩,不少投资者割肉不迭。但李朝告诉记者:“站在目前这个时间点,医药行业又再次进入了较好的投资区。”

他指出,目前中国医药制造业近十年年均复合增速不仅快于全球医药行业增长率,而且快于中国经济 GDP 增速。1999—2010 年医药工业收入 CAGR 21.5%,利润总额 CAGR 25.8%,行业毛利率保持平稳,利润总额率逐渐提高。IMS 预计,中国医药行业地位将不断提高,到 2011 年将上升至全球第 3 位。国内医药方面,从宏观层面而言,医改的深入以及政策层面的支持,都将使得国内医药市场保持快速的增长势头(预期收入增长 20%,利润增长 25%)。从微观层面而言,企业一方面由于新版 GMP 改造、环保要求提升、能源和原材料涨价,运营成本正在逐渐加大;另一方面药品降价的压力又将降低企业的毛利率水平,而新药审批收紧造成企业缺乏新的增长点。另外,拥有渠道优势的商业龙头企业进入工业领域,将会对医药制造业(特别是普药生产商)造成较大冲击。

“在这样的市场环境下,拥有‘护城河’的企业,才能在长期竞争中确立优势,分享医药市场增长的盛宴。从较长的时间段看,我们看好研发创新型企业。”李朝对本报如是表示。

(本文不构成投资建议,仅供参考!)



奖项
连续三年五星级分析师 第五名

简介
李朝:就读于兰州大学生物系、中科院微生物所研究生,先后就职于医科院基础所基因药品中试基地、康泰生物,后加盟中信证券,专注于医药行业研究。

银河证券王家炜:
10 年的 IT 探寻路

■ 本报记者 陈旭 北京报道

连续两周,王家炜都奔忙在路上,路演或调研。今年上半年,王家炜有着近 30 篇公司调研报告。他笑称自己的职业是“搞预测的”,“因为预测非常难,所以尽管从业 10 年了,还是希望用努力去规避由于自己认识能力不足造成的错误。”

作为银河证券 IT 行业研究总监,王家炜先后在长城证券、中信证券研究部工作,获得 2006 年新财富最佳分析师家电行业第 3 名,2007 年获得今日投资信息技术类最佳分析师。

11 年前的 3 月 10 日,纳指创造了 5048.62 点的历史最高收盘纪录。随后的一个交易日,是几乎所有人的噩梦。思科、微软、戴尔等指标股在 3 月 13 日遭到巨量抛售,网络股泡沫很快破灭,纳指自此一蹶不振。

随着网络股泡沫破灭,原本在国内非常重视的 TMT 研究也被拉入边缘行列。

但王家炜还是投身其中。“2001 年,我开始做 TMT 行业研究。”王家炜告诉记者。在他进入行业的头几年中,和电信、科技等行业的大趋势一样,TMT 产业分析师也变得不那么受重视。但自 2008 年至今,久违的行业景气周期又来了。

2008 年开始,科技行业在资本市场再次受到关注,研究机构亦非常重视对 TMT 行业的研究。“其他行业一般配置一名研究员,但 TMT 行业配置的研究员比过去多几倍。”王家炜说。

TMT 是一个强调未来成长性的行业。投资价值会有不同表现形式,“去年 12 月 16 日,IT 指数达到了 1058 点,今天只有 760 点,市场大环境不利于行业的时候,一些利好可能会表现为抗跌。”王家炜说。

虽然今年以来 IT 指数落后于大盘,但王家炜仍然认为目前 TMT 行业处于景气时段。科技股下跌是对前期过高估值的修正“2001 年之前,行业发展都非常蓬勃,但主要呈现方式是硬件需求,比如手机、PC,热点规模巨大;2008 年之后,TMT 行业热点非常多,比如电子地图、空管软件、物联网,随着产业升级的进行,TMT 行业一定会得到越来越多的关注。”

对于自己反复“推荐”的公司,王家炜要到上市公司实地调研多次,他说要 3 次实地调研才会感觉到对该企业有所理解,其间还要做大量的背景调查,比如和公司的上下游企业,甚至竞争对手进行沟通。

2008 年 12 月,王家炜赴远光软件调研,对于这样一家细分行业的软件企业,当时在市场上关注度很低。“这家企业我在调研的时候,了解起来比较困难,公开资料很少,私下调研收集到太多的负面信息,特别是他们的竞争对手,对该公司评价非常不好。”王家炜说。但是经过和远光软件来自国家电网、电力集团的客户进行沟通,王家炜感到客户对这家企业的认可度较高。“你要写'推荐'两个字在报告上,起码要自己能信得过这家企业。”回京后 1 个月,王家炜才开始撰写报告,推荐远光软件,并在其后的两个月中连续推荐。2009 年全年,远光软件涨幅达到了 184.71%。

翻阅了 5 年来王家炜的研报,进行公司调研并形成报告的公司评级,绝大多数为推荐或谨慎推荐。“我不关注经营差公司,对我们来说,一家公司是否值得去研究,完全取决于其潜在投资价值。”王家炜这样表述他的选择。

对于今年的 IT 行业,王家炜表示,全球 IT 业继续保持高增长,政府及企业 IT 需求仍然旺盛,新应用及国产化替代将是未来 IT 行业投资的两条主线。行业公司仍将高成长,各类主题性投资机会不断涌现。今年一季度全球智能手机出货量达 1 亿部以上,同比增长 75%。我们认为,智能手机产业链依然是 2011 年电子行业景气度及成长性最明确的领域,智能手机换机潮将贯穿全年。优秀竞争力是预测成长的最好理由。



奖项
连续三年五星级分析师 第六名

简介
王家炜:银河证券 IT 行业研究总监。清华大学计算机工学士、人民大学经济学硕士学位。曾在航天部第二研究院、美国通用电气公司任职。从业时间 10 年,先后在长城证券、中信证券研究部工作,获得 2006 年新财富最佳分析师家电行业第 3 名,2007 年获得今日投资信息技术类最佳分析师。

VC 海外择偶记

拓展公司国际业务除了招贤，更重要的是寻找海外合作伙伴 31



2011.06.13

编辑：邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编：刘会芹



钱江摩托"横财"秘踪 26

钱江摩托财大气粗的资本，来自于土地拍卖一夜暴富

鏖战鄂武商 武汉国资斗法银泰系 27

分析师表示，下一步就要看银泰系如何反击了

Coach 另类营销法 29

Coach 赴港上市原来是源于一场飞机上的头脑风暴

| 增塑剂风波追踪 |

增塑剂泛滥与一场 20 个月前的争论

■ 本报记者 彭亮 李丽 种昂 北京、山东报道

"可以不出口，我们可以自己用。"

"国外的人身体健康值钱，咱们国家的人身体健康就不值钱了吗？"

企业老总和行业专家这一次针锋相对。

这是在 2009 年 10 月底的成都——中国增塑剂行业协会一次会议上的插曲，争论源自于双方对邻苯二甲酸酯类增塑剂的不同态度。企业都要靠这些产品来维持生活——但反对者称不能以人的健康为代价。

如果不是台湾刚刚爆发的塑化剂风波，这次行业会议上的争论，可能无法为更多的人所知晓。

争论并不能改变什么，中国在诸多领域对增塑剂的使用都是合法的，包括在很多接触食品的产品中使用那些可能危害人体健康的增塑剂，在一定剂量和使用条件下都符合国家标准。

现在，当人们在超市买了一份熟食、将剩菜蒙上保鲜膜放入冰箱、拎回一桶塑料包装的食用油……增塑剂就有可能渗透到食物中，并随进食而进入人们体内。

谁的标准

"塑化剂 DEHP 的毒性比三聚氰胺毒 20 倍"——台湾大学食品研究所教授孙璐西的这句话被广泛引用，这也是邻苯二甲酸酯类物质引起全面关注、"塑化剂风波"不断升级的重要原因。

很多资料称，邻苯二甲酸酯类增塑剂并不会带来急性中毒反应，被归类为疑似"环境荷尔蒙"的此类物质，其生物毒性主要包括造成内分泌失调，损害生物体生殖机能，并可能引发恶性肿瘤、造成畸形儿等等。

不过，这一研究成果直接照搬自国外。作为增塑剂生产量和消费量最大的国家，中国在这方面的研究几乎空白。

参与增塑剂标准制定的人士称，DOP(通用型增塑剂)的毒性小，对人体制毒性很小。也从未见到过国内有权威部门进行过相关的毒理试验。

这些情状就使得相关产品标准的设定复杂化。包装行业人士称，关于增塑剂这个问题，是建立在合格的产品上进行讨论，合格是有标准的，安全是没有标准的。"我们吃的东西就有害，合格吗？绝对合格。国内有标准啊，有质检报告啊，敢说不合格吗？这里面就有矛盾。"

相关标准设定复杂化，也包括了标准制定过程的问题。中国产品标准制定过程中，行业协会作用关键。"专家做顾问，说得有道理又怎么样，协会又不是靠专家养的"。知情者称，在这种行业协会的讨论上，专家说不过企业是常态。

执行迷雾

当然，标准做出来是一回事，而标准的执行又是另外一回事。

之前，中国只对食品添加剂进行规定，现在对食品包装的添加剂也进行了规定，这已经是一大进步。据了解，美国、欧盟、日本三个国家和地区纳入管理范围的食品包装添加剂一共有 2000 多种。2008 年之前，中国纳入管理范围的食品包装添加剂是 65 种，到了 2008 年增加到 959 种。下一阶段可能还要增加 116 种，目前在征求意见。不过，国际食品包装协会常务副会长兼秘书长董金狮说，目前的 959 种，90%监测不了。"主要是监管手段不足，把美国的标准引进来了，但没有检测手段，检测人员、检测设备都没有。"董金狮说。

现实情况也印证着此种尴尬。

"塑化剂风波"中，长沙市质监局相关负责人在接受采访时表示，就目前长沙的检测设备而言，还无法对 DEHP(俗称 DOP)进行检测。

2010 年 11 月 11 日新增 9 家检测机构之后，全国食品用塑料包装容器工具市场准入检验机构的总数才达到 33 家。

换句话说，在"塑化剂风波"发生前，如果你想检测手中的一瓶饮料是否含有增塑剂，也可能得出"安全"的结论，因为食品安全检验项目中没有增塑剂检测这一项；如果你想要检测饮料的塑料包装瓶是否安全，则很有可能在本省都找不到官方检测机构，因为上述 33 家检测机构还有着不同分工，例如仅安徽省包装印刷质量监督检验中心能够检验这一项。

这些检验机构被要求严格遵守以下规定："在指定的承检范围内开展检验工作，不得超范围检验。"

去向迷踪

此种情状下，中国每年的增塑剂产量约 120 万吨，但这些增塑剂的具体流向很难跟踪。当产品从生产企业流到众多代理商或商贸公司手中后，下一步的去向就散乱成谜。

山东齐鲁增塑剂股份有限公司质检部部长李燕是 GB/T11406《工业邻苯二甲酸二辛酯》产品标准制定的参与者。她所供职的这家总资产 8 亿元的公司，具备 40 万吨 / 年的增塑剂生产能力，实际产销规模达到全国生产量的三分之一。

"由于国内没有分级标准，所以究竟客户最终用在了什么地方，对于我们企业来说是无法追查的。"李燕说，"政府也没有相关的监管要求。"增塑剂分为通用级、电气级、医用级、食品级——这种分级方法是巴斯夫的，国内并没有细分的标准。

"通用型的增塑剂价格在 10000 元到 14000 元不等，但是专门用来做食品包装的增塑剂价格在 17000 元左右。"山东济南一位韩姓增塑剂代理商说，"有一些做食品塑料袋的厂商也会买通用型塑化剂。"

> 通过蒙在剩菜上的保鲜膜、食用油的塑料包装等，增塑剂都有可能渗透到食物中

"客户买了产品之后用来干什么，我们无法控制。"山东某化工企业销售主管销售王东(化名)说。王东供职的化工企业，主要产品是邻苯二甲酸酯类增塑剂。

王东坦承，他虽然做着此类物质的销售工作，但他自己对"DOP 和 DEHP 是不是一种物质"都回答不出来。化工产品的专业性也增加了复杂性。

塑料种类繁多，常用的有 140 多种，并非每一种都要使用增塑剂。增塑剂则有上百种，也并非每一种都会损害人体健康，引发台湾地区"塑化剂风波"的，是增塑剂中的一类——邻苯二甲酸酯类物质。

尽管不是每一种增塑剂都会带来健康威胁，但国内用量最大的仍是邻苯二甲酸酯类增塑剂。"现在还没有找到一种可以代替二辛酯的东西，所以大家还得继续再用。"中国增塑剂行业协会专家委员会委员石万聪说，"更新换代跟不上。之所以没有替换，一是因为原料资源，二是因为技术程度，三是因为成本问题。"

利益阻碍

走进超市，不难发现，进口的食用油都是玻璃或金属包装，而国产食用油则绝大部分是塑料容器。

"塑料包装，按国家标准来说是合格的。"董金狮说，"塑料便于运输，且成本低于玻璃和金属。国内消费者是价格敏感型，从经济因素上看，塑料包装要被替代，基本是无法实现的。"

"增塑剂，国外都用环氧大豆油、柠檬酸酯等替代产品，但是成本比较贵。"石万聪说，"现在我们面临企业的生存问题，国内生产邻苯二甲酸酯类产品的企业都要靠这些产品来维持生存。"

▶下转 29 版



10 亿出手并购 钱江摩托“横财”秘踪

制造

■ 本报记者 仇子明 上海报道

6 月 3 日,钱江摩托(000913.SZ)宣布, 拟同全资子公司浙江益中电器,斥资 8000 万元,携手美国 K2 合作开发磷酸铁锂电池,产能规划目标为年产 1 亿瓦时的磷酸铁锂电池。受上述消息影响,股价长期低迷的钱江摩托晋身“新能源概念股”新兵,开盘一字封停。

2010 年年报显示,钱江摩托在当年的重大对外投资已达 8.05 亿元,在医药、电机、化工、创投、地产等诸多领域全面开花;进入 2011 年后,钱江摩托又斥资 14320 万元入股浙江康隆达手套,3000 万元入股新疆旭日环保,1311 万元入股江西中投新能源。

钱江摩托在短短一年半时间内,对外的重大投资金额累计已接近 10 亿元。公司一季报显示,其账面上的期末货币资金尚有 5.57 亿元。

在全国范围内进行多元化投资,“不差钱”的钱江摩托在长三角亦获得了一个戏称——“钱夫人”。“钱夫人”之所以“财大气粗”,乃是拜公司于 2010 年,因万昌厂区土地拍卖,进账 12.68 亿元搬迁补偿款所赐——这笔补偿款甚至超过了该公司自 1999 年上市以来历年净利润的总和。

2010 年 3 月中旬,钱江摩托被浙江证监局立案调查,6 月 9 日晚间,公司董秘林先进表示,证监局调查目前尚无结论;同时亦未对记者透露调查是否与信息披露不及时有关。

披露不及时

6 月 3 日投资“锂电池”的公告,并不是“钱夫人”首次畅谈“锂”想。早在今年 4 月,钱江摩托的全资子公司浙江瓯联创业投资公司(下称“瓯联创投”)便先行斥资 1311 万元购得江西中投新能源 24.86%的股权,后者主营锂电子二次可充电池。

瓯联创投成立日期为 2009 年 5 月 12 日,并有 2009 年半年报可考,瓯联创投最初的注册资本为 2000 万元。但该创投公司成立的信息并未披露,直至 2009 年 12 月 1 日,钱江摩托协同全资子公司浙江美可达摩托车有限公司共同出资 8000 万元设立浙江满博创业投资有限公司(下称“满博创投”)时,钱江摩托将之表述为公司“首次涉足创投业”。

直到 2010 年 3 月,钱江摩托发布了拟通过瓯联创投斥资 3000 万元投资浙江爱迪亚营养科技开发公司(下称“爱迪亚”)的公告后,瓯联创投才从幕后走向台前。

据公告,爱迪亚位于浙江省舟山市定海海洋化工工业园区,瓯联创投介入前的注册资本为 1500 万元,主营饲料级甘氨酸铁、烟酰胺、添加剂预混合饲料的生产、开发及销售。当时的爱迪亚已连续三年实际亏损,但评估机构依然给予其净资产 30 倍的溢价。

> 钱江摩托在短短一年半时间内,对外的重大投资金额累计已接近 10 亿元

上海某券商一位媒体出身的投行人士向记者透露,因对钱江摩托高溢价收购亏损公司生疑,他曾专门去爱迪亚实地调研, 据当时的考察情况,爱迪亚是一家频频停产、员工大量流失、若无资金注入便行将倒闭的公司,“当时爱迪亚的净资产已经亏损至 222 万元”。

钱江摩托为何高溢价入股爱迪亚?一家叫做华瓯创投的公司“说漏了嘴”——瓯联创投入主前, 爱迪亚的第一大股东为华瓯创投。

杭州产权交易所网站的会员风采栏目中,至今仍挂着一份落款日期为 2009 年 8 月 26 日的华瓯创投自述:该公司成立于 2007 年 11 月 27 日,注册资本 1 亿元,主要股东为家景地产和高管层,实际管理资金总额约为 6 亿元,且为钱江摩托全资子公司瓯联创投的托管方。

时至今日,钱江摩托亦未正式公布瓯联创投的托管方为华瓯创投。值得一提的是,瓯联创投入股爱迪亚的同时,其托管方华瓯创投的大股东家景地产也认购了 15.39%的股份。更值得一提的是,在华瓯创投的官方网站上,“成功案例”栏目空空如也。

至 2010 年末, 爱迪亚依然亏损 586.82 万元, 钱江摩托 2010 年年报对此解释称:“因所属行业为高科技行业,技术投入较大,尚处研发期向量产期过渡阶段,导致业绩欠佳。”

高溢价入股巨亏企业已经不是第一次了。2010 年初,钱江摩托拟溢价一倍收购亏损企业安驰汽车的股权,但这笔收购因故夭折。

继爱迪亚后, 钱江摩托又通过旗下的创投公司频频出击, 先后在山东东营收购金岭化工股份有限公司的股权、在浙江上虞分两次累计 1.432 亿元收购浙江高价康隆达手套有限公司的股权,等等。另一方面,钱江摩托也频频对两次创投公司予以增资, 对满博创投增资 2.2 亿元、对瓯联创投增资 1 亿元的事项均于 2010 年完成。

钱江摩托自称,截至 2010 年末,其投资的拟上市公司已达 7 家, 但 6 月 9 日晚间,林先进拒绝透露相关企业 IPO 上市冲刺进展情况。

入账 13 亿

钱江摩托 2010 年年报显示,公司当年实现净利润 6983.69 万元,较之 2009 年下滑 42.98%; 公司亦予承认,“面对国际市场疲软、国内市场竞争持续加剧、汽车等类似行业缓慢蚕食摩托车行业发展空间。”

但钱江摩托自 2010 年起, 在短短一年半时间内,对外的重大投资金额累计已接近 10 亿元。公司一季报显示,其账面上的期末货币资金尚有 5.57 亿元。致使钱江摩托财大气粗得可以全国布局投资的资金来源,却并非公司上市以来的自有资金积累,而是通过土地拍卖一夜暴富。



2010 年 1 月 22 日, 钱江摩托全资公司的万昌厂区的地块, 被浙江鑫欧机电有限公司的实际控制人钟仁志力压浙江地产大佬绿城集团 23.4 亿元的最终报价,作价 25.99 亿元拍得, 按当地政府规定, 拍卖款半数为上市公司所有。这一款项成为钱江摩托得以在全国进行多元化投资的资金。

据了解,浙江鑫欧机电有限公司主营硅钢片, 为利欧股份的上游企业,利欧股份的副董事长、王相荣之弟王壮利亦为前者股东。利欧股份与钱江摩托之间的合作, 更是早已有之,温岭市信合担保有限公司,便由两家同城上市公司合资设立。

2009 年 9 月 17 日, 钱江摩托公告,称万昌厂区土地已经和另一块位于北塔路 2 号的土地一同被列入城市商业住宅规划。黄金地段的土地出让, 即使没有后来被钟仁志天价拍得,对上市公司,亦是重大利好。但该公告却致使公司股价不涨反跌, 在 7 个交易日内,跌幅接近 15%。

上述“迟到”的公告在事实上已让股价“见光死”,温岭市环保局早在当年 8 月, 就公布了钱江摩托将搬出万昌厂区的消息。在 8、9 月的“时间差”内,钱江摩托股价由探底价 4.05 元飙升至 6.06 元,涨幅超过 40%。在公司曝光土地拟挂牌拍卖公告后, 股价回落,一度跌破 5 元,后又再度反弹,至 2010 年 1 月 25 日, 公司公布最终竞拍价 25.99 亿元当日, 其股价已摸高至 9.52 元, 若以 2009 年 8 月的探底价 4.05 元为计,其间涨幅逾 135%。深交所公开交易信息显示, 其间买入的资金以台州、温岭的本地游资为主。

2011 年 3 月 11 日下午,钱江摩托突然停牌, 当晚发布公告称公司当日收到浙江证监局《调查通知书》,“因本公司涉嫌违反证券法律法规,对本公司进行立案调查。”记者获悉, 浙江证监局对公司的立案调查或与上述土地拍卖过程中的信息披露不及时有关。但在采访中,这一消息, 记者未获公司董秘林先进的正面证实。林先进只表示,浙江证监会的最终调查结果尚未出炉,一切以公告为准。

尽管钱江摩托集创投、新能源等诸多市场热门概念于一身,且现金流充裕,但时至 2011 年一季度末,公司前十大股东席位的机构投资者,也仅有光大证券客户信用交易担保证券账户一席。从 2009 年四季度至 2011 年二季度,迈博汇金网站搜索结果显示,发布该股研究报告的仅有天相投顾,且不同的研究员均评予“中性”。

上海一位基金投研人士个人认为,“钱夫人” 不被主流机构青睐,问题可能就在于信息披露的不规范、不及时。该人士称,2010 年钱江摩托在职董事金德昭的家属违规买卖公司股票, 仅获利 58.20 元,“尽管公司表示其违规操作的收益已上交公司,且是在金德昭不知情的状况下买入,但这样的说法很难让人信服。”



日钢二“诊”央企

钢铁

■ 本报记者 种昂 营口报道

民企与国企之间并没有不可逾越的鸿沟。继托管五矿营口中板有限责任公司(下称“五矿营板”)后,6 月 6 日,日照钢铁集团(下称“日钢”)又与另一家央企——中冶京城(营口)装备技术有限公司(下称“中冶京城营口公司”)达成协议,为其提供“诊断管理服务”。

除了同样地处营口,这两家被日钢托管的企业还有诸多相同之处:同为央企,却都陷于亏损之中;与日钢同属上下游关联产业。

作为民企,日钢是国内利润率最高的钢厂之一。刚与中冶京城营口公司形成托管,日钢究竟为其开出怎样的药方不得而知。不过,在刚刚扭亏的五矿营板身上,也许可以找出些许答案。

坐诊

五矿营板于 1972 年建厂,是一家有着近 40 年历史的中厚板生产历史的钢铁企业。此前,该工厂只有与五矿营板同龄的老钢板生产线, 但经过多次改造年产能最高可达 168 万吨。

五矿营板凭借着这条生产线,也曾经辉煌一时。然而,从 2000~2008 年国内钢板产能从 1 亿吨飙升至近 5 亿吨。2008 年,企业斥资 60 多亿元从德国引入了迄今为止国内最好的扎板生产线, 年产能可达 200 万吨。但随即而来的金融危机,又让整个钢铁产业遭受重创。此后,尽管五矿营板拥有了国内最先进的设备, 但却一直身陷亏损之中。2006~2008 年, 五矿营板累计利润总额超过 10 亿元。

为扭转这种亏损的局面, 五矿集团曾找寻 5 家国企、民企希望进行合作。日钢就是其中之一。杜双华告诉本报,当他到营板考察后第一感觉就是:如果按照日钢模式管理, 一年内即可扭亏。参观过后,杜双华当即对五矿的高层表示,“这个企业亏了算我的,赚了大家分。”由此,日钢一举击败了其他四个竞争对手,促成合作。

事实上,民企与央企之间基于经营管理的合作不仅极为少见,还有过失败的案例。例如曾有民企建龙公司试着重组老国企通钢,但最终却招致职工反对,而导致极端事件发生。

有着近四十年历史的五矿营板是一家老央企,职工普遍都有着浓重国企的情结。杜双华也承认,民企托管央企、国企,不可避免会遭遇碰撞。如何实现两种管理模式的融合,对于日钢来说是一个挑战。

药方

2011 年 2 月,在与五矿营板职工的见面会上, 杜双华首先许诺以提高工资待遇作为赢得职工支持的方式。2010 年,日钢全部人员包括工资奖金人均年收入超过 6 万元。

孟昭悦是一位 2003 年进厂的老职工,目前担任轧钢车间副主任。他对日钢感受最深的就是, 日钢的效率。当年,日钢建设一个几百万吨的钢铁厂只用了 181 天。五矿营板这条扎钢生产线从开始施工到建成投产却用了三年多的时间。孟昭悦介绍道,同样一笔资金,日钢周转三轮时,其他企业只能循环一轮。加快资金、生产周期不仅可以赚取更多的利润,在以销定产的今天,连同供货商与订货客户也会跟着受益。

从 2011 年 2 月开始,日钢向五矿营板共派驻 10 名高管, 分管采购、销售、生产管理。每一个工序都有了指标的约束。孟昭悦告诉记者,以前,企业对于大多数职工生产行为要求相对模糊,有些数据只能精确到月。日钢进入后,从 2 月底开始,五矿营板建立了数字管控中心。各环节、体系的指标每天都汇总到数控中心, 对每日成本和利润进行核算、旬分析、月总结。

以炼钢车间来说, 成本控制到什么水平,工资就会有相应的上涨水平,降低成本以 5 元、甚至 1 元为单位。指标明确,与薪水直接挂钩。3、4、5 月份五矿营板的吨钢成本比 1 月分别降低了 131.27 元、377.75 元和 470 元。职工的岗位工资比原来上涨了 15.62%。

五矿营板副总经理张志忠介绍道,过去,营板表面上看是一个独立经营的主体,但实际上采购权集中于五矿集团,企业仅仅成了一个加工车间。当采购和销售归属到集团制定的关联公司时,本应属于营板的利润也流失掉了。日钢进入后,开始把采购、销售权进行回收。五矿营板放弃了集中采购模式,实现了多家竞争供货的格局, 原料采购价格降低了 20%左右。同时,定价权的回收,使得产品价格根据市场变化随时调整,同时企业成立了 8 个销售部,通过直接与终端客户建立联系, 消除了中间环节,使原本属于企业的利润开始回流。

让五矿营板的员工一时难适应的还有低品位铁矿的使用。因为用低品位矿做原料,不可避免的会导致吨钢能耗上升、产量下降。但日钢派驻的高管却告诉他们,尽管企业的生产指标不那么好看了,但生产成本却可以大幅下降。

日钢一位副总经理介绍道,引入低品位矿是日钢自主开发的一项技术。一直以来,国内炼铁企业都吃精矿。但国内的大多数铁矿却是低品位矿。作为民企,日钢平时只能是有什么矿吃什么矿,遇到困难再找技术部门攻关。

3~5 月份的入炉品位分别为 54.61%、52.22%、52.45%。但近三个月的生产成本却比 2 月份降低了 81.14 元/吨、160.12 元/吨和 245.50 元/吨。

五矿营板副总经理张志忠对于日钢方式的解读为,日钢的改革没有神秘之处,这些变化只是将过去粗放的管理精细化、丧失的采购销售权进行了回收,同时引入了许多新的生产技术。事实上,大多数发生变化的环节, 许多国企职工早就心知肚明,只是因其局部的利益、体制的惰性而没有动力去改变。

初愈

自从 2 月份日钢托管后,数据显示五矿营板已在 4 月和 5 月实现扭亏,利润总额分别为 2263 万元、5032 万元。不过,不可否认的是,上述月份正是钢铁行业的旺季,很难说暂时的盈利就意味着改造的成功。按照杜双华的规划,从 3 月到 7 月,将是日钢托管以来首次半年大考,届时五矿营板将进行全面的总结比对。在杜双华的设想中,五矿营板最终应可实现年利润 5 亿元以上的目标。

2011 年 4 月 27 日, 日钢正式成为公司股东, 以出资 19.738 亿元持股 39.9637%,成为五矿营板的第二大股东。

6 月 6 日,日钢又进驻了另一家同在营口的央企——中冶京城营口公司。这是一家是由中冶京城工程技术有限公司和五矿营板共同出资 120 亿元投建, 以制造各种大型成套的冶金设备为主业的企业。当初,该企业预计可实现年收入 300 亿 ~350 亿元。但 2008 年试生产以来,公司一直亏损。

有业内人士猜测,日钢与中冶京城营口公司的合作,很可能有着相同的路径——通过托管、提供管理服务为契机,进而收购部分股权,但却不改变企业国有控股的性质。如果日钢的两次实验成功, 也许会成为央企、国企与民企合作的新模式。

鏖战鄂武商 武汉国资斗法银泰系

■ 本报记者 姜雷 北京报道

继前一天宣布中止重组后,6月9日晚间,鄂武商A(000501.SZ)再度发布公告称,大股东武商联及其控股股东、一致行动人耗资5.2亿元,共增持公司2536万股,占总股本5%。

至此,武汉国资与银泰系关于鄂武商第一大股东的争夺再度升级。截至9日晚,武商联及其关联方、一致行动人已经持有鄂武商股比达29.67%,比二股东银泰系高出5.19%,几乎触及30%要约收购的极限。

百货

接近银泰系的律师人士称,当晚银泰系召开紧急会议商议对策。"银泰方面不排除增持的可能性,但现阶段看,增持的成本和难度都将大大提高。"

记者多方求证获悉,鄂武商A退出重组后,原本三合一的武汉商业大重组,将优先整合中百集团(000759.SZ)和武汉中商(000785.SZ)两家。

拖字诀

在长江证券的分析人士看来,"武商联宣布对下属三家公司实施资产重组停牌开始,就是在为增持鄂武商争取时间,筹集资金"。

资料显示,2007年5月,武汉商联集团成立,直属武汉国资委管理。武汉国资委通过武商联持有武汉三家商业上市公司——鄂武商、中百集团、武汉中商的股权。

4月13日,鄂武商A、中百集团、武汉中商同日发布公告,称公司大股东武商联拟筹划重大资产重组。"从一开始,我们的判断就是,武商联要想对三家公司进行整合难度极大,这不得不让人怀疑其重组的动机。"上述分析人士称。

武汉国资相关人士坦言,相比于竞争对手银泰系,在资金调动、投资决策方面,国资的反应能力均不如对手。他承认,停牌为武汉国资反击银泰系赢得了时间和资金支持。

> 从3月28日起,银泰系三度通过二级市场增持。但每次武商联都通过结盟一致行动人,以确保大股东地位

事实也印证了这一说法。5月27日,鄂武商A发布公告称,其股东武汉开发投资有限公司(武开投)已于5月18日向武汉市江汉区人民法院对浙江银泰投资有限公司(浙银投)提起诉讼,理由是浙银投涉嫌违反我国外资收购上市公司的法律法规、在二级市场违规增持公司股份。

6月1日,鄂武商A再度发布公告,称大股东武商联已经与中国电力工程顾问集团中南电力设计院(中南电力)签署战略合作协议,成为一致行动人。至此,武商联与其一致行动人等合计持有鄂武商A股权24.67%,高出二股东银泰系的持股比例从0.04%扩大到0.19%。

此后,武商联及其关联方、一致行动人从二级市场和机构手中共吃进鄂武商A2500余万股,持股比例达29.67%,比二股东银泰系高出5.19%

银泰百货内部人士则称,对于武商联6月9日在二级市场上的突然大幅增持,有些出乎意料。但他同时透露,银泰系增持行动都是由总部直接决定的,他们并不知情。

反击

上述长江证券人士称,下一步就要看银泰系如何反击。他表示,银泰系目前反击的筹码并不太多。"首先是武商联已经增持到接近要约收购的红线,双方都不会也不愿突破这一底线。其次是目前股价过高,银泰系增持成本过高。"

粗略计算,银泰系要想超过武商联,以9日收盘价计算,至少需要投入近6亿元。该分析人士强调称,国资增持实际上也是在对银泰系表态,对鄂武商A控制权绝不放弃。"但最终双方可能还是会以和解告终,一直斗下去会是两败俱伤的局面"。

但记者从银泰系内部了解到,银泰系绝不会轻易放弃对鄂武商A的控制权。"银泰系从进入鄂武商A开始,其终极目标就是获取控股地位。"银泰百货前任高管告诉记者。

2005年,银泰系以战略投资者身份进入鄂武商A,之后通过二级市场增持,寄望获取大股东地位。2006年,银泰系与武汉国资就大股东地位进行了第一次的博弈。最终在有关方面调停下,银泰系选择了与对方和解,上述高管称。

在他看来,今年4月,鄂武商A10.65亿元的配股计划成为银泰系再度二级市场增持、争夺大股东地位的导火索。上述高管称,"但实际上,这些年银泰系在鄂武商A的投资中,并没有获得更多回报。"

2010年5月,鄂武商股东大会通过了投资25.51亿元新建摩尔城的议案。这一方案在4月获得证监会批准,一旦配股,银泰系至少需要付出2亿元的真金白银,如果不全额参与配股,银泰系股份将被摊薄。

这两种情况显示都不是银泰系乐于见到的。从3月28日起,银泰系三度通过二级市场增持。但每次增持后,武商联都通过结盟,先后与武汉经发投、武汉开发投等七家成为一致行动人,以确保大股东地位。

鄂武商A (000501)走势



重组

这并非长久之计,之后武商联宣布对三家公司重组,以此获得更多的应对时间。但在上述证券人士看来,武汉三家商业公司重组难度太大。鄂武商内部就很难达成一致意见。

"银泰系在鄂武商的股东结构中占据绝对话语权,因为武商联本身就是关联方,无论是董事会还是股东大会投票都需要回避。这样的重组肯定会削弱银泰系在鄂武商A的权利,银泰系肯定会投反对票。"上述高管强调。

记者获悉,虽然武汉国资对于三家企业一次性重组并无把握,但之前还是与银泰系进行过交流。得到的反馈是否定意见。"不仅如此,即便是在宣布停牌重组后,武汉国资也并没有拿出具体可行的重组方案,只是一个大的框架。"该高管称。

据悉,早在2009年,武商联在内部就提出过相关方案,将武汉中商的百货业务拆分给鄂武商A,将超市业务拆分给武汉中百,而武商联将其对武汉中商的股权作价换成鄂武商A和武汉中百的股权。另外,武汉中商还有可能作为壳资源进行出售。

但这后这一方案也被否定。"三家企业都有几十年的历史,无论是企业文化、人员安排,还是资产置换等等都面临重重难题。"武汉中百一位高层透露。

记者了解到,现阶段整合最大的可行性是放弃鄂武商的重组,首先,将中百集团和武汉中商进行整合。"中百集团和武汉中商的业态接近,整体规模小,对于大股东而言整合难度相对较小。"上述武汉国资相关人士称。

移动支付标准暗斗 电信运营商"两手抓"

■ 本报记者 杨阳 北京报道

6月1日,深圳市手机深圳通业务正式商用,这个采用国民技术公司(300077.SZ)2.4G移动支付标准(运营商标准)解决方案的产品似乎正在与银联的标准(13.56MHz)赛跑。此前5月中旬,中国联通也已低调启动了基于2.4G的RF-SIM卡支付标准的制定,并明确将在今年采购百万张RF-SIM卡产品。

"事实上,在金融系示意将采用13.56MHz为移动支付标准后,2.4G标准的支持者中国移动、中国联通和中国电信的这种动作其实更加明显。"一位移动支付芯片厂商透露,运营商们的主要突破口是移动支付的"灰色地带"——公交卡市场。

通信

表面上看已经被银联视作无物且"全军覆没"的移动支付标准2.4G,事实上正在各个城市疯狂铺开——在三家电信运营商的推动下,有可能成为实施标准。

按照中国信息产业商会张琪会长的说法,移动支付标准工作组成立了四年,开了三次会,并非想把哪个标准"枪毙"了,最终形成的方案是应该有不同的市场和用户群——大部分使用13.56MHz标准,2.4G则可以在一些特定的"封闭的"环境应用。此外,他还认为开展相关业务要向人民银行申报执照是"非常不必要的"。

公交卡市场算是一个开放性的市场还是一个"闭环"市场?这个领域已经成了电信运营商们甩开银行,自己做移动支付的突破口。

暗度陈仓

无论银联的选择如何,一些产业链上下游的公司正在经历心惊肉跳的考验。

作为2.4G标准支持者,国民技术、厦门盛华等几家公司是主要芯片供应商。在过去的几个月里,这些公司正跟着运营商们加紧布局。

国民技术董事总经理孙迎彤称,此次深圳通的发卡方正是广东移动。该技术实际上是联合了深圳公交共同完成的,现在深圳已经成了世界上唯一一个全部公交都可以使用移动一卡通的城市。

这样的解决方案正在计划快速推开,在深圳周边地区推广,未来有望覆盖到整个珠三角地区。此前深圳交通部门表示,若深莞惠三地互联互通实施顺利,广、深、佛、肇、惠、江、莞、汕尾,八座城市也有望推广。

一位知情者透露,现在中国移动、中国联通和中国电信都加紧在2.4G的移动支付领地里圈地。

除了交通之外,突破口还有其他"封闭环境"领域——工厂、学校等等。校园和企业卡正在成为移动运营商圈地的主要对象。谁先占领用户,谁就可能成为事实标准。

虽然中国移动是2.4G的主要推手,但也积极向银联13.56MHz靠拢;中国电信则将13.56MHz作为主要发展方向的同时也支持2.4G的应用。中国联通近五年以来已在上海等地分别进行了基于13.56MHz标准的NFC及SIMpass终端技术方案和基于2.4G标准的RFSIM终端技术方案,但主要以SIMpass为主,例如北京的联通一卡通。

当然,小额支付的上限是1000元。但是对于大多数用户来讲,已经可以满足日常消费。

事实标准

除了中国移动正在加快进场外,中国联通对基于2.4G的移动支付也相当重视。

据联通内部人士透露,中国联通曾经由创新部整体规划了业务流程、组织管理等等。在该公司的规划中,移动支付不仅可以空中充值,甚至还具备门禁、考勤、读标签和电子票等等新业务。其中一项重要的应用就是现在国民技术第二阶段就要开始推出的打折券功能。

国民技术董事总经理孙迎彤也表示,2.4G的移动支付解决方案有很多优势,优惠券是一种新的商业模式,利用2.4GHz独有的高频特性,商家可以通过信息发布机,利用广播的方式向现场用户手机发送电子优惠券等,用户在优惠券的有效期内在POS机上进行刷卡消费,POS机终端验证其有效性等给予折扣,打印票据。这种功能为中远距离应用,有效距离一般为50米左右的范围,而13.56MHz则不具备这样的优势。

无论对于运营商们还是银联来讲,运营商们能够绕过银联,银联却绕不过运营商。

移动用户可以通过各种方法给移动账号里充值,然后通过2.4G标准的POS机消费,但是如果银联想在SD卡上做方案而只借用运营商的数据通道,就必须让中移动的认证通道支持。相比而言,中移动更加独立。

但就像中国移动必须为银联提供数据业务的认证通道一样,银联系统也肯定不会将电信运营商关在支付牌照的门外。业内人士透露,中国移动、联通和电信三家运营商将在9月前第二批拿到移动支付牌照。

现在的状况是,移动运营商的圈地在加速。据悉,基于2.4G技术的深圳通目前第一批卡4000张在两天里就已经售罄,接下来将发售6万到10万张。

此外,运营商们的另一大优势是统一的结算平台。一位上游厂商透露,中移动早已建成了统一的结算平台,全国一张网。而银联还没有为移动支付做成这一后台。该厂商还透露,两大标准的背后其实是工信部与金融系统之间的博弈,多年前,这场博弈在当时的最高领导层调解下都没有停止,现在也仍在继续。

中国信息产业商会张琪则明确表示,移动支付必须要建立公共服务平台,而这个服务平台的建立,要联合共建,坚决反对四大金刚各建各的。



22家工厂因“火”叫停 台塑艰难时刻

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

化工

5月的两起大火，使台塑集团遭到台湾云林县政府勒令停工，导致台塑旗下22个工厂被迫停产。6月上旬，台塑发言人表示，仅5月，整个台塑石化业产能营收减少20亿新台币，预期6月，整体集团石化产品营收将再下调10%。这或许是台塑自王永庆去世后，遭遇最艰难的时刻。

在本报采访中，台塑人士表示，复工未有时间表。由于不到一年时间，发生5起火灾，火灾所在地的麦寮乡民自救会要求全面停厂、落实工安检查。这是有史以来，停工厂区面积最大的一次。台湾“经济部长”放出重话，“如果台塑集团不改善，宁愿不要石化业。”

对于台湾最大民企集团之一，又向来谨慎经营的台塑，近期事故频频发生，台湾“劳委会主委”王如玄表示，“台塑长期过度低成本管控，因而忽视建构工安文化的重要。”

火灾

据当地媒体最新消息称，台塑六轻厂区9日再传工安意外，台塑石化炼油厂热煤分馏程序塔底油内漏遇高温发生闷烧冒黑烟，但火势很快被控制。

6月1日起，台塑旗下氯乙烯厂和南亚海丰总厂因火灾被当地政府勒令全面停工。业内预估，停工将造成月营业损失高达百亿新台币。

云林县政府环保局在对火灾周围毒气监测时发现，有毒气体氯乙烯、二氯乙烷浓度都超标，并且氯乙烯厂周围空气检测也不达标。

被停工的台塑南亚总经理吴嘉昭指出，南亚乙二醇（EG）产能排名全球第四，大火已造成麦寮厂区70万吨产能因原料供应断炊而停产，若连海丰厂区的其他厂都被勒令停工，这意味着六轻乙二醇180万吨产能将全部停产。

本报从台塑总部了解，除台塑南亚外，台塑麦寮六轻的氯乙烯（VCM）也被要求停工，该厂年产能达80万吨，为PVC的上游原料。

5月12日，台塑石化公司位于台湾中部的麦寮炼油厂发生火灾，迫使乙烯和芳烃生产设施被关闭。台塑人士称，是由于输送原料的管道发生火灾。

5月18日，台塑旗下的南亚异辛醇厂发生火灾，也是因为上游原料的输送管线导致。该厂年产能18.7万吨。台塑企业人士指出，异辛醇是生产可塑剂(DOP)的原料，供料中断后，DOP厂被迫停炉，甚至也可能波及到苯酐(PA)生产厂。据悉，南亚的可塑剂产能为40万吨，苯酐产能为22.6万吨。

上述两厂六天内两起火灾，使台塑遭受台湾政府严处。台塑六轻是位于台湾的重要石化园区，盘踞数千条管线。

台塑企业主管指出，因石化厂生产流程复杂，必须一个一个管线阀关掉，如果紧急一下子关掉工厂，可能会引发更大的工安事故。因此，只能让管线内物质烧完为止。

在今年3月，台塑轻油裂解二厂也曾传火灾，加起来，台塑在不到一年时间，已发生5起火灾。

据了解，台湾云林县政府对外表示，“复工没有期限”。台湾政府将针对台塑六轻厂一周时间两起火灾事件，要求全面检查，扩大六轻停工范围，共享管架上“所有可燃性物质”输送管线皆被停工，并邀相关专家复检，核准后才能复工。

台塑南亚人士表示，此番被叫停了南亚海丰5个厂，但实际出事的是输送异辛醇的管线，跟海丰厂区其他的乙二醇厂、丙二酚厂与丁二醇厂无关。“在台塑企业内，这些产品互为上下游，确实造成很大的营业损失。”台塑人士告诉本报。目前，共享管架的台塑石化、台湾化学纤维、台湾塑料工业、南亚塑料工业4家公司，都收到停工通知书并确实依规定停工。

2011上半年台塑部分发生的火灾及污染事件

■今年上半年，台塑因高雄仁武厂污染事件，被台湾“环保署”罚款8000万新台币

■5月12日，台塑石化公司位于台湾中部的麦寮炼油厂发生火灾，迫使乙烯和芳烃生产设施被关闭。此次海丰厂区的两个厂都被勒令停工，预计至少停产1个月

■5月18日，台塑云林六轻厂的南亚异辛醇厂发生火灾，该厂年产能18.7万吨。据悉，南亚的可塑剂产能为40万吨，苯酐产能为22.6万吨。
除南亚异辛醇厂外，台塑麦寮六轻的氯乙烯（VCM）也被要求停工，该厂年产能达80万吨，为PVC的上游原料。

■6月9日，台塑六轻厂区再传工安意外，台塑石化炼油厂热煤分馏程序塔底油内漏遇高温发生闷烧冒黑烟，但火势很快被控制。



经济观察报 / 制图

今年上半年，台塑还因高雄仁武厂污染事件，被台湾“环保署”罚款8000万新台币。但此项罚款仍为台湾民意诟病，认为“8000万与被台塑的污染状况相比，不成比例。”

影响

台湾“工业局”批评台塑称“未重视安全问题，很多制度规章流于形式，且人力过于精简、检点人力不足。”

6月3日，台塑集团表示，预计5·12火灾而致22厂停工的影响将在6月逐渐显现。台塑预计，若6月无法复工，将严重影响旗下产品产能，PVC将影响三成、PE减产三成，烧碱约五成，VCM约为三成，PVC不到两成。

易贸资讯分析师朱荣告诉本报，台塑厂VCM产能叫停，还将影响集团位于浙江宁波的工厂。台塑宁波厂的PVC产品原料供给基本来源于台湾厂，产能达40万吨。“台塑是内部上下游供给，并且中国大陆没有VCM生产，全部靠进口，因此，一旦停工时间过长，宁波厂的原料供应也会成为问题。”

业内预计，台塑产品的停产，将造成业内供应紧张，价格上扬。据悉，台塑南亚乙二醇产能列全球第四，丙二酚列全球第三，是台塑南亚厂的主要获利来源。

中国大陆乙二醇自给率仅为30%，台湾为重要进口来源地，因此，业内认为，台塑的停产将对大陆市场供应紧张。业内预估，台塑的乙二醇项目若全面停工，将助推国内乙二醇产品价格上涨。中石化旗下的上海石化、镇海炼化，产能分别达60万吨和65万吨，是大陆地区最大的两家乙二醇生产商。

台塑希望复工时间收缩在一个月内。据悉台塑已在6月2日，向台湾云林县政府提出陈述意见。

6月8日，台塑人士向本报表示，目前，复工时间尚未明确。有人预估，仅乙二醇产品停工一月，损失将高达48亿新台币。此外，台塑的氯乙烯厂，年产能达80万吨，目前价格约每吨1055美元，停工一个月营业损失则超过20亿新台币。另据了解，在台塑火灾的前一天，台湾“立院卫环委员会”才到六轻考察。

扩建计划

“台塑在台湾投资六轻五期扩建并不顺利，遭到居民反对，但美国及中国大陆对台塑的投资却是欢迎的。”台塑公司董事长李志村曾公开表示。因此，在处理台湾工厂诸多事宜的同时，台塑还在加大与大陆政府和企业的修好力度。

台塑集团于大陆的投资主要集中在浙江宁波石化区。宁波台塑总投资23亿美元，共计15个拓展项目。预计今明两年，陆续开工建设，到2013年，相继建成投产。

5月，台塑位于浙江宁波工业园区的台化塑胶（宁波）有限公司开始施工。在一期项目中，包括年产15万吨的PVC、年产20万吨的EVA、年产16万吨的AA和年产20万吨的AE、年产150万吨的PTA扩建、年产20万吨的PS扩建等项目。

3月，台塑集团董事会决议，向宁波厂再增9.62亿新台币，用于扩建年产7万吨PVC乳化粉厂，计划提升两成产能。台塑表示，日本地震后五大PVC厂停工，造成大陆货源吃紧，促使台塑加码扩产。

与此同时，台塑有意在台湾以外的地方投资轻油裂解厂。据悉，大陆、越南及巴西都是考虑的地点。台塑还计划在2015年之前投资21亿美元扩大其在美国的天然气原料制烯烃产能，并增加相关的烯烃衍生物产能。

今年，台塑集团高层曾参访中海油集团。据悉，中海油计划开发福建宁德投资石化区，而台塑集团目前正在拓展大陆能源市场，积极布局福建地区，并有意与中海油合作。“中海油的专长是原油探勘，积极垂直整合，近年切入炼油等业务，与台塑经营的项目重叠性低，若有机会，台塑将争取彼此合作。”台塑董事长王文潮表示。

同期，台塑还与SK能源签署了共同开发储能型电池的谅解备忘录。将台塑集团开发生产的阳极材料应用到储能型电池的开发体系中，将共同开展新一代增长动力储能型电池。据悉，储能型电池运用于电动汽车中，SK能源是现代汽车等全球汽车公司选定的电池供应企业，

此外，在能源领域，台塑已规划锁定新电池、太阳能发电、风力发电等三大领域。据悉，台化在台塑六轻的第五期计划中，拟投资新台币300亿筹建多晶矽太阳能材料。而台塑长园与奇瑞汽车等汽车厂商，加速合作开发锂电池材料，并与东元集团合作发展风机，进军中国大陆风电市场。此外，台塑成立南亚光电与晶电于去年底签订合作协议进行策略联盟，发展LED照明产业。

6月10日是棕榈园林股份有限公司（002431）上市一周年。在过去的一年之中，棕榈园林如同一位苦练了26年技艺却第一次登上资本舞台的舞者——资金缺乏的桎梏虽已褪去，然而台下公众关注的目光、身后投资者的信任、以及自己渴望能跳出绚丽舞蹈的希冀，让棕榈园林的心情是兴奋、是期待、更是“战战兢兢，如履薄冰”。

棕榈园林：从行业“领先者”到“领舞者”

首演只能说没有演砸

主营业务收入12.9亿元、同比增长95.67%，净利润1.68亿元、同比增长116.47%，这是棕榈园林2010年资本之舞首演的最终定格。对此，棕榈园林的自我评价是，只能说没有演砸。

“收入、利润以及这两个数据的增长，不管这些数字有多大，但是只要和整个行业的发展相比较，就没有什么值得炫耀的地方”，这种观点算是棕榈园林上下的一个共识。这并非是一种谦虚，事实上棕榈园林管理层喜欢挂在嘴边的一个说法是，“现在全国园林产业年总产值差不多2000亿，我们占的份额还不到1%！”

而另外一个棕榈园林的内部共识是，“我们选对了好行业，更等到了好时候”。1984年就进入园林行业的棕榈园林，在这个行业里深耕细作20多年。而能从初期的一个中山的小苗圃到现在发展成一个全国性上市公司，棕榈园林的高层更多的把这份成功归结于园林行业自身的行业景气。棕榈园林不讳言企业早期大发展与当时房地产产业开始爆发有着直接的关联；而现在进一步取得的成绩，也归功于房地产市场竞争的加剧和人们居住需求从“有居”到“优居”的改变——当房地产园林景观成为开发商们增加市场竞争力的重要因素之后，主要从事房地产景观设计、施工的棕榈园林“很难不赚钱”。

事实上，棕榈园林觉得值得夸耀一下的是，“我们选对了好客户”。能与保利、万科、星河湾、华润、富力、合生创展以及栖霞、滨江、中南等一系列全国知名房地产企业建立长期合作伙伴关系，是让棕榈园林最骄傲的事情——“因为这是棕榈园林造园能力得到市场检验的最好证明”。棕榈园林能在市场化程度最高、竞争最为激烈的房地产领域之中，最终成为房地产园林行业的龙头，而在长期的合作之中栖霞、滨江甚至从客户成为股东，“这就不单单只是对棕榈造园能力的认可，而更多是对企业经营发展的看好”。优质的客户带来的优质合同，被棕榈园林认为是自己企业能获得超出行业平均水平的发展的根本原因。而这些优质客户对棕榈园林在项目合同执行提出的高要求，则是促使棕榈园林不断提升自身设计、施工、管理等多方面实力的直接动力。

今年5月13日，棕榈园林与山东聊城市人民政府签署《聊城徒骇河景观工程投资建设合同》。这份合同总金额达到17亿元，是2010年棕榈园林全年营收金额12.90亿元的1.3倍。相比外界对该项合同金额的惊讶，棕榈园林高层在接待媒体采访时却表现得十分平静，“它也只是我们几百个订单中的大单而已”。而面对外界对棕榈园林能否控制合同风险的质疑，棕榈园林的回应是合同之中已经采取了分段式施工、收款等风险控制措施。不过对于棕榈园林来说，上述合同的根本保障是聊城市政府是一个“好客户”，这个城市的经济增长速度与财政收入水平，足以支撑这样一个合同的执行。

“我们是在一个好行业、好景气里与一群好的客户共同发展，因此现在的成绩我们只能说合格而已”，这是棕榈园林在上市一周年时做出的自我评价。

能登台只因相对领先

能够成为屈指可数的园林行业上市公司之一，棕榈园林深感荣幸，但是并不认为自己有多优秀，“我们只是一个发展落后行业之中较好的企业而已”，而且在行业之中“我们只是领先了一步而已”。



与滨江集团（002244）合作获得“全国优秀园林绿化工程奖大金奖”的金色海岸园林实景

受益于中国城市化水平不断提高以及房地产消费升级，中国园林行业出现了“井喷式”的发展。全国城市绿化固定资产投资额从2001年的163.20亿元增加到2008年的649.90亿元，而房地产景观园林等社会投资则奋起直追，并在2009年超过了公共市政园林建设的总投入。

充足的订单让众多园林企业都能获得发展，而且不断的有新的园林企业加入其中；但订单的充足让行业缺乏一种提升技术、管理水平的动力——尽管园林行业之中现有企业约两万家，但截至2009年6月，这两万家企业之中拥有城市园林绿化企业一级资质的企业只有有216家，而同时具备城市园林绿化一级资质和住景园林工程设计专项甲级资质企业更是只有15家。[u2]这意味着大多数园林企业并不具备设计、施工一体化的能力。

显然，相比家电业、IT业等成熟行业如今正在进行的，以技术、管理水平为焦点的行业“战争”，中国园林行业目前尚处于以规模大小论英雄的低烈度竞争环境之中。甚至，在这场行业的规模竞争之中，现在还未决出“英雄”——园林行业排名前五位的企业，行业产值占比还不到5%。

行业集中度极低，这是当前中国园林行业的真实写照；而从整个行业来说，园林行业尚未出现能带领行业发展、引领行业技术、管理潮流的“领军企业”。

2010年6月上市中小板，让棕榈园林解决了长期的缺乏资金的困扰，使得企业在规模上稍稍行业领先。不过，对于棕榈园林来说，成为上市最长远的收获是在上市以及筹备的前后三年中，企业内部管理的显著提升：在过去三年，棕榈园林努力完善企业基础管理平台及技术质量体系，向现代化企业过渡，组织管理体系、核心管理流程、人力资源开发、成本控制等科学、高效的运管理能力已积累具备了一定的基础。

希望做行业的领舞者

在企业规模上、以及企业技术、管理方面，棕榈园林稍稍领先行业。但是这种相对的领先一方面还有极大的提升空间，另一方面稍一懈怠就极容易被同行超越。因此，如何从行业的“领先者”演化成“领舞者”并引导整个行业的发展，这是当前棕榈园林最关注的问题。

未来的园林行业会有怎样一种生态？家电业、IT业等成熟行业的发展历程已经为此画出了蓝图。

未来的园林行业将会出现一批综合管理型大企业，并主导行业发展。而众多的小公司则向专业化过渡，“做设计的就只做设计，不会做其他的，而且做设计的还会进一步细分。又比如苗圃也会细分，有的专门做大乔木，有的专门生产开花乔木，有专门生产水生植物，有专门生产地被、花卉等等”。小企业成为大公司供应链其中一环，同时也会直接向客户提供专业的服务。

棕榈园林如今已经从传统订单驱动的业务管理型成长为经营管理型企业，而对自己的期许是成为园林业之中的IBM，成为一个真正的资源管理型企业。

如今棕榈园林已经在资金实力，技术、品牌等方面建立起相对优势，但是“这个比较优势最多还能保持几年”。因此，“我们必须锻造对手难以模仿超越的核心竞争优势，否则我们就会被超越。我们要搭建我们的基础管理平台，把我们的运营能力，把我们的供应链整合优化，把我们的企业文化和团队建设，把别人没法学，即使学也很难学好用好的体系和能力搭建起来。”

对于棕榈园林而言，不断的提升企业技术、管理水平的征途没有终点。弱肉强食的丛林法则常常被企业界用于自我警惕，而常年与植物打交道的棕榈园林更喜欢用树木的生长来警醒自己——“所有的种子都能发芽，但是只有少数能成长为参天大树！”

AD

不融资融人气 Coach 香港上市源起

■ 本报记者 王芳 上海、北京报道

奢侈品

谁会相信 Coach(蔻驰)在香港上市这件事源于飞机上的一次“头脑风暴。”

Coach 公司董事长兼首席执行官 Lew Frankfort 一度很喜欢在中国旅游。有一次在飞机上,他的团队展开了一场“头脑风暴”。有现任 Coach 国际部零售业务总裁 Victor Luis,首席运营官 Jerry Stritzke 等等。

Lew 说起旅游中发现的中国商机,怎样让 Coach 在中国打响品牌。大家投入讨论,挖掘出很多好点子,开新店、打广告、制造有关 Coach 的新闻……Victor 提议,也许可以用一种新的方式。大家想到了上市。

Victor 认为,上市不仅能发起新闻话题,提升品牌认知度,亦能在经济层面跟中国息息相关。积极的企业公民形象,还能给合作伙伴看到 Coach 新的动向。

Lew 当场答曰,我要好好考虑一下。

他向来不喜欢贸然行事。他花了足足几个月的时间来考虑。期间做了很多次研究,最终决定赴香港上市。

Victor 说,其实原来想到的最佳上市地点是上海,但是因为上海目前还没有开出境外板。

两个月前,Coach 与港交所进行了一次正式的会晤,表达了在香港上市的兴趣,不出意外得到了港交所的支持。

港交所上市推广部现在对引进奢侈品牌充满信心。其主管蓝博文计划了一场为期两周半的大型推广活动,远赴意大利、法国、英国、希腊等地,吸引海外公司来港上市。其中将主力推广两大行业,奢侈消费品和矿业、天然资源。



Victor Luis

受访者/供图

不为融资

Victor Luis 2006 年担任 Coach 日本公司总裁兼首席执行官,会讲流利的日语。他将 Coach 在日本的市场份额从 9%增至 17%,成为日本第二大进口手袋与配饰品牌。

2010 年,Victor Luis 升至 Coach 国际部零售业务总裁,主管公司在中国大陆、香港、日本等市场的直营业务。他野心勃勃,期待将在日本的成功复制到中国市场。Coach 计划到 2014 财年,将 Coach 在中国奢侈品市场的份额提高到 10%,达到 50 亿美元的规模。

中国市场评价说,Coach 正朝着自己设定的“唾手可及的奢侈品”目标一路狂奔。Coach 在美国曾一度陷入危机,甚至当时 1999 到 2000 年的增长是个负数。2000 年 Coach 作出大规模变革,内部讨论重新定位时,大家在黑板上写了很多名词、词组,最后选取了“唾手可及的奢侈品”。

在上海顶级商业中心——南京西路商圈的重要位置,会德丰国际广场写字楼,第 20 层住着 Coach 中国区,第 32 层住着来自意大利的 Ferragamo,第 33 层住着鼎鼎大名的英国 Burberry。

Coach 中国区团队为打响在中国的品牌认知度做了很多准备。年底前实现在香港上市是其中一项。Coach 也会因此成为首家于香港及纽约两地上市的美国机构。

不过,Coach 不会因而增发股份,亦没融资计划。可以说赴港上市主要是一种营销方式,不为融资。

Victor 称,Coach 本身不存在任何债务,现金流表现也非常好,所以其实不需要融资,主要希望借助在香港上市,能够让 Coach 的员工,乃至在中国的合作伙伴、百货业主,甚至中国的政府部门等都能进一步看到 Coach 对中国市场的重视和承诺。

除了在香港上市之外,Coach 中国区团队也在做很多其他的提高品牌知名度的工作。今年是 Coach 品牌诞生 70 周年,已经邀请了美国名人格温妮丝·帕特洛(Gwyneth Paltrow)担任 Coach 全球品牌大使。

Coach 纽约总部和中国区早先热烈讨论香港上市的时候,现任中国区总裁兼首席执行官 Jonathan Seliger 并不知情,他于 2010 年 12 月刚刚上任。

如果这是一个战场,不时爽朗大笑的 Victor 就像是一个“野战派”的将军,喜欢一口气即兴表述超过 3 分钟,声情并茂。新上任的 Jonathan 年轻绅士、思维缜密,更像是一个“学院派”。他在市场介入与品牌建设领域享有盛名,大学期间的专业是东方艺术。

2009 年是 Coach 的一个突破口,虽然早在 1998 年就进入了中国,但是通过经销商的模式,与香港俊思集团合作。Jonathan 表示,到了一定程度就必须由自己来掌握命运。因此在 2008 年,Coach 先收回了在香港的业务,到 2009 年 4 月,正式把整个中国区的业务都收回自己旗下。

Victor 透露,就在当时接管的时候,Coach 在中国的主营收入大概是 5000 万美元,但是现在已经达到了 1.85 亿美元。

Jonathan 称,Coach 首先吸引他的因素就是非常清楚自己在市场上的定位,以及未来的发展方向,这可能得益于 Coach 一直在进行的大规模的市场调研。Coach 是所有奢侈品公司中砸钱最多进行消费者市场调查的公司,每年要投入 500 万美元在消费者调研方面。

在 Coach 位于上海香港广场的旗舰店内,能找出很多基于消费者调查作出的设计。比如调查发现,中国人的信用卡相对较少而现金更多,加之人民币的面值比美元小,因此店内男士钱包的插卡口不多,但现金口很厚。

> Coach 不会因而增发股份,亦没融资计划。可以说赴港上市主要是一种营销方式,不为融资

还有一个最有别于欧洲奢侈品牌的地方是,Coach 每月都推出新品,而不是按“季”为周期。每个月,店内新品的量达到 10%,乃至 20%。随着新品上架,意味着有一部分老款要被撤下来,这部分产品就会放到奥特莱斯这样的渠道销售。

Jonathan 谈起中国区的战略很兴奋。他称,Coach 在中国,不管是在分销渠道、品牌定位、品牌意识建立等方面都会有战略。比如在分销方面,决定不采用加盟商的制度。到 2011 财年结束,Coach 在中国将有 60 多家店,其中 53 家是在大陆地区。而且在这个财年中,新开了 24 家门店,计划在下一个财年,新增 30 家门店。

关于代工

Jonathan 并不介意谈代工的问题。

早在 15 年前,Coach 就来到中国生产。

目前 Coach 已经有 85%的生产是在中国进行的。但是由于已经预见到,不仅是在美国本土,包括在亚洲地区,销售都会呈现持续的增长,所以有必要从现在起,就要寻找一些其他的生产地点。

另一方面,为应对中国原材料和劳动力成本攀升,也会寻求生产地点多样化,并设法提高生产效率。

在香港,Coach 有一个 200 人的团队,主要负责供应链上的情况。所以,中国区 CEO 并不对在中国的生产直接负责。

Victor 就强调,虽然产地在中国,但生产包袋和其他流水线上可以生产的商品还是不一样,Coach 的每一个包还是需要由手工完成。不管是皮革的剪切,还是给包安上把手,甚至是钉包里面的包牌。

Victor 表示,要找到一个符合要求的工人并不容易,所以不可能随随便便把生产基地从一个地方换到另一个地方,建立一个生产基地至少要花三年的时间做准备。

在 Coach 的包里面,总是会看到一个标记,注明“这款包是在中国,由手艺最好的手工艺者精心制成的”。Victor 说,这不像有些欧洲品牌,他们即使已经在中国生产了,还是会把事实隐藏起来,会把相关信息藏在包的内胆里面,不让消费者看到。

增塑剂泛滥与一场 20 个月前的争论

上接 25 版

饮料类的包装平均占饮料所有成本的 7 成。所以在包装上削减成本更重要。而塑化剂可以减少塑料制品的原料使用量,还可以把包装做得更薄。塑化剂还可以增加塑料的韧性和延展性。业内人士称,“你在饭店用塑料餐盒打包,如果你手一掰,那盒子裂缝了,你肯定觉得它质量不好。其实,撇开用的塑料种类不谈,它容易裂缝至少证明了一件事,证明了它加的塑化剂的量不多,其实是好事。”

不过这位业内人士称,实际情况如何,没有可靠的数据。国内的塑料制成品是不检测塑化剂含量的。“换句话说,这个塑料盒子只要做出来了,就没人管它含有什么了”。

与此相关,《食品用塑料自粘保鲜膜》国家强制性标准的两次推迟实施。

“为什么推迟?因为好多企业做不到!”董金狮说,“第一次推迟,是有机构代表企业说'做不到',理由是标准内容没学习,不理解。”

第二次推迟的原因,负责起草该标准的中国轻工业联合会表示是“现在还需要做相关的风险评估”、“企业不具备提交产品检测数据的能力”。

“行业利益”导致了另一种奇怪现象——相关标准参差不齐,部分标准甚至比欧盟标准更严格,部分标准却迟迟无法推出、严重滞后。

“说好听一点,每个行业协会都有‘引导产业发展’这个使命。”业内人士称,譬如增塑剂协会,下面的会员大都是生产 DOP 的。

解冻差旅成本,让企业舞动得更轻盈

——招行商务卡助力美的、三星集团推进企业商旅管理

2010 年,三星集团大中华区销售额达到了 518 亿美元,美的集团的全球销售额突破 1150 亿元,居历史高点。而在公司内部一些问题和隐忧也日渐显现:员工的差旅费用成为公司运营的一项较大支出。企业每月都要准备大量备用金和支付现金以备差旅使用,而众多子公司使用不同的现金报销流程复杂,导致报销时效和格式缺乏一致性,给财务部门和差旅员工的工作都造成了极大的不便。

美的和三星所面临的问题并不是个案,据美国运通公司发布的《2010 年中国商务旅行情况调查报告》显示,目前仍有 91%和 67%的企业采用现金收据报销和暂支现金的方式支付差旅费用。通过科学而系统的手段加强内部差旅管理,提高公司运营效率,已成为诸多公司亟待解决的问题。

一直占据商旅产业支付环节的各大金融机构,也已经意识到商旅费用管理市场的巨大空间。因敢于创新和服务品质而享有口碑的招商银行在 2006 年率先在国内推出系列商务卡产品,包括精英商务卡、商务卡和采购卡,以其卓越的功能和全面的服务为企业提供了一整套个性化的商旅解决方案,在现金流、成本控制和员工满意度管理上着手推动着企业商务管理,在 2010 年福布斯世界五百强企业榜单中,已有超过 1/3 的企业在中国使用招行商务卡。

舒缓现金压力,释放备用金

美的集团全球员工 20 万人,在使用招行商务卡之前,旗下各产业集团每个月平均用于员工差旅的备用金较大,这给企业的现金流造成了一定的压力,也限制了运营层面更多的资源调度。

招行商务卡为企业提供独立于个人授信的企业专项授信,可以进行包括机票、酒店等在内的五大商旅专项支出,员工消费后公司在设定的还账日集中还款即可,极大地减少了差旅的现金量。



“自从推出商务卡计划以来,用于差旅和招待费报销的备用现金已几乎减少到 0%。”美的日电集团的管理层对招行商务卡为公司带来的利益点有切身的体会。

报销流程优化 差旅成本降低

“以前,我出差前要先提交纸质版申请,找一圈领导签字。回来后把住宿、吃饭、打车的发票给财务,再找一圈领导签字,经过总部层层审核才能走完报销流程。”一位美的员工这样说到,“出趟差,要把行政、财务、运营管理找个遍,别提有多麻烦了。”

招行商务卡与美的集团使用的电子报销系统之间的完美结合则为解决这些烦恼找了一条捷径。员工只需在出差前登录系统,提交申请,获得各团队领导批准后便可开始行程。出差回来后将信用卡交易凭条和交易记录交给财务部门。财务人员核实交易凭条即可完成审核,银行提供月度的财务报表和财务分析,相对节约了行政和财务部门 30%的工作量。

得到节约的除了行政成本,还有差旅成本。招行商务卡也是一个商旅信息综合平台,企业授权人可以随时查询交易信息、商户信息,通过分析交易数据提高了和酒店的议价能力,节约了差旅成本。同时由于交易自动生成的商务卡数据被直接发送到电子管理系统,大大减少了人为操作的空间,并且可以一查到底。境外专业媒体《商业旅行新闻》报道显示,长期、全程、度身定做的差旅管理能为公司节省 50%以上的成本,减少行政部门的工作负担以及人员占用,使员工差旅更高效、便捷和舒适。

满意度提高之法

“在用招行商务卡之前,公司的报销手续有点繁琐。”三星电子(中国)管理支持团队高级财务经理隋铭这样说到。“在启用商务卡之前,员工要用很多时间整理收款凭据和以手工方式把所有相关的交易数据输入系统,招商银行商务卡与三星全球 ERP 系统集成之后,商务卡交易数据可以自动输入三星专用的开支管理模块当中,员工报销的手续可以在几分钟之内完成,节省了他们的时间,还保证所提交的数据更加准确,因此员工感到很满意。”

同时招行的服务口碑也为员工的满意度加分。前期,银行会派专业团队驻扎公司,分析差旅管理流程中的问题,将商务卡系统与 ERP、OA 等企业自有系统有机结合。并在六个月里,为集团内的商务卡管理员提供 5 次以上的培训课程,教授企业员工如何申请、使用、支付等一系列问题。除了国际通行的支付功能,全年无休的中英双语 400 热线、突发事件提供全球 24 小时紧急救助等服务和关怀也让可能身处全球各地的国际化企业员工有了更加安心的保障。

“我们最终选择招行商务卡,不仅仅是因为招行遍布全球的网络,更主要是因为它在公司业务方面一直做得很专业,而且很安全。”美的集团的相关负责人说出了选择招行的理由。洞悉环境趋势,提供专业细致的服务;根据客户个性化需求,寻求解决之道。这就是三星和美的不约而同地选择招商银行参与他们企业资金流程管理的原因。 |AD

长|江|商|学|院
CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

长江高层管理教育



长江能源行业高级管理课程

开课时间:2011年7月8日
授课地点:北京、上海、深圳、三亚

课程特色:
旨在以前瞻性的、全球的视角,展示世界能源行业的发展现状以及前景,国内外低碳经济发展及技术变革趋势,洞悉中国能源产业发展的未来。培养领导者前瞻性、战略性的眼光,从战略高度全面提升企业管理能力、产业整合能力、资本运作能力以及个人领导力,增强能源企业综合竞争力和抗风险能力,转变增长方式,最终实现企业可持续发展。

模块内容:
- 国内外能源产业前瞻
- 运营战略与管理
- 战略创新与企业可持续发展
- 低碳经济--新能源与节能减排
- 产业链及收购兼并
- 领导力变革与组织优化
- 资本运作与风险管理

课程咨询热线:400 700 8558 网址:www.ckgsb.edu.cn/execed 电邮:execed@ckgsb.edu.cn

长江商学院是由李嘉诚基金会捐资创办并获得国家正式批准,拥有独立法人资格的非赢利性教育机构,是国家学位委员会批准的“工商管理硕士授予单位”(含MBA、金融MBA和EMBA)。学院目前开设的课程包括MBA、金融MBA、EMBA以及高层管理教育。

A NEW GENERATION BUSINESS SCHOOL

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.13
编辑:高琨 邹卫国 e-mail: gaokun@eeo.com.cn 美编:刘会芹

谁说谎?雅虎阿里巴巴“罗生门”事件内情

本报记者 杨阳 北京报道

互联网

美国当地时间6月7日,互联网“酋长”杨致远的美国雅虎成了被告。

美国投资者认为雅虎有足够的机会告诉他们,雅虎控制的阿里巴巴集团旗下子公司支付宝已经脱离了雅虎的经济体系,成为一家无法纳入财报的纯中国公司。雅虎并没有这样做。

美国证券公司Kendall Law Group宣布,将代表雅虎股东在加利福尼亚南区法院对雅虎发起一起集体诉讼。凡是在4月19日至5月13日之间买入雅虎股票的股东,都可以在这项集体诉讼中担任原告。起诉的理由是雅虎在支付宝股权转移事件中违反了《1934年证券交易法》有关虚假和误导性声明的规定。

为什么支付宝股权两次转让时,雅虎没有公告?为什么雅虎在自己承认的3月31日——最后知晓支付宝被剥离的时间,也没有公告?为什么选择5月10日突然公告?

一位知情者透露,在5月10日的前几天,美国商务部通过中国商务部向杭州支付宝公司索要支付宝的股权结构说明书。

当人们把目光集中在被告席上的雅虎时,另一个令人深思的问题是,如果没有一份阿里巴巴集团全体股东签字的协议在手,私自将如此重大的资产剥离,等待马云的是什么?

与此同时,又一场“诚信”危机正笼罩在中国概念股的头上。人们搞不清是马云在雅虎不知情的情况下剥离了支付宝,还是杨致远在明知道支付宝被转移后不曾及时披露这一关键信息,时间甚至长达一年半。

两次剥离

一位投资界资深人士表示,这样的重大资产变更,必须由所有董事会成员签字才能生效。雅虎之所以5月才在财报中公布,并且称最迟3月31日才知道支付宝的事,按照常理来推断,应该是根本就没有四位股东共同签字的文件。

面对“支付宝的转移究竟雅虎是否知情”的问题,相关人士称,马云和杨致远早在2008年就开始磋商支付宝的事情。到了2009年7月,在阿里巴巴的董事会上,双方曾经“就支付宝的问题讨论并确定,将其70%的股权转至一家内资公司名下”。

这家内资公司就是目前支付宝的控股方“浙江阿里巴巴电子商务有限公司”。这直接导致,在2010年12月21日央行网站公布的支付宝申请《支付业务许可证》的公告中,其股权结构一栏得以填为“浙江阿里巴巴电子商务有限公司为我公司单一出资人”,成为纯“内资”公司。

此后,2010年8月的阿里巴巴集团董事会上,再次讨论并确认了支付宝剩下的30%股权也转让给该公司。

与此同时,马云先后向浙江阿里巴巴电子商务有限公司增资3.3亿注册资本,加上此前的1.7亿,达到5亿元注册资本,取得了央行规定的合格注册资产规模。

知情者称,在之前的董事会上,杨致远和孙正义对剥离支付宝的事是默认态度,但没有形成协议,也没有签字——这也成了现在对马云最为不利和被动的一点。

对于这样的“口头协议”,或许可以理解为给马云和杨致远留下了更多的空间:马云可以对外说,董事会一直在讨论,杨致远没道理不知道。

据悉,从2008年之后就已经开始跟雅虎谈判的马云,最初是想回购阿里巴巴集团的股份——43%在杨致远手里,30%在软银孙正义手里。

曾有美国媒体爆料,马云那时对雅虎提出的回购条件是35亿美元回购15%的阿里巴巴股份。如果按照这个金额计算,当时雅虎手中阿里巴巴的价值在100亿美元以上,包括阿里巴巴香港上市公司、淘宝网和支付宝。

但是,摆在马云面前要解决的并非集团的大股东问题,而是支付宝生存问题——支付宝如果没有牌照,淘宝则将受到重大业务损失。

孙正义的“沉默”

事实上,如果能够回购,或许阿里巴巴和它旗下的支付宝就都可以平安过关。

声称了解此事的知情者透露,起初孙正义和杨致远都认为,支付宝的牌照问题可以通过协议控股来解决。但是后来杨致远接受了先保支付宝以及业务严重依赖支付宝的淘宝的决定,而孙正义则坚持认为应该通过协议控股方式让支付宝成为壳公司控股下的“内资”公司。孙正义由于多种考虑迟迟没有表态,对一切谈判都采取拖延政策。

孙正义拖延的第二个原因在于,马云在与杨致远就支付宝谈判的时候,孙正义也在就雅虎日本的股权问题与杨致远谈判。原本对雅虎日本公司持股四成多的孙正义则希望杨致远能够让他买下全部雅虎日本的股权,成为孙正义的全资公司。

第三个令孙正义无法接受的就是支付宝的估值问题。孙正义自己也是支付宝的股东,对于支付宝这个占据支付市场一半份额的公司,任何今天看起来高的估值都可能成为历史上最吃亏的买卖。

事实上,马云、杨致远和孙正义之间的关系一直颇为复杂。马云对他们之间的关系形容为“并不太好”。如果说马云与杨致远之间的分歧在于支付宝的估值,那么马云与孙正义之间的矛盾甚至集中在是否可以剥离支付宝上。

据悉,到目前为止,孙正义对外的唯一回应就是,在马云宣称“协议控股”对于支付宝拿到牌照的风险过高而拒绝之后,他就不再参与有关支付宝补偿问题的谈判。

按照孙正义的说法,现在他“以沉默的不合作挑战马云试图构建的权力新格局”——显然,执掌阿里巴巴集团30%股份的孙正义并没有“同意”剥离支付宝。

现在的问题是,即便真的有过一个阿里巴巴董事会没有签字形成正式文件的“口头”协议,马云将其剥离出来又是否符合公司章程?毕竟,雅虎美国的CFO在分析师电话会议上也承认,阿里巴巴集团的股东协议里的条款是:任何转让都要得到股东同意。

雅虎的谎言

杨致远已经认识到,“协议控股”方式在中国行不通,过去几年以来,中国人民银行一直在暗示中国将围绕在线支付行业设立监管和牌照机制,目前还没有明确的政策指出是否允许直接或间接的外资控股支付公司在华取得牌照。

> 在之前的董事会上,杨致远和孙正义对剥离支付宝的事是默认态度,但没有形成协议——这成了现在对马云最为不利和被动的一点

就在雅虎财报宣布的前不久,杨致远就已经得知第一批的支付牌照将只授予中资在线支付公司,他们也无法确认外资公司是否能继续在中国的在线支付行业存在。以软银和雅虎为代表的阿里巴巴股东都已经认识到必须让支付宝取得牌照。并且,只有当支付宝转为中国公民所有时,公司才能继续产生价值。

雅虎为什么选择5月10日突然公告?

一位知情者指出,就在雅虎发布公告的前一天,正是5月9日举行的中美第三轮战略与经济对话的时候,在这次重要会议上,人民币汇率并没有成为主要议题,而政府采购、自主创新认定领域,市场准入、技术转移、知识产权、技术标准等问题,成为美方关注的焦点议题。中方也在创新和科技产业领域,提出了要求美国放开高科技产品出口管制,以及更公平对待中国对美投资等议题——华为美国公司副总裁乔小平要求,华为美国公司是在美国注册的公司,希望能够获得和美国其他公司一样的市场环境。

上述人士透露,甚至就在5月10日的前几天,美国商务部通过中国商务部等多部委向杭州支付宝公司索要支付宝的股权结构说明书——雅虎曾试图借此在支付宝的外资身份上做文章。当然,这一说法目前不可能得到雅虎方面的求证。

无论如何,对于一心想要脱离雅虎的马云来讲,支付宝无疑是个最好的机会。也许,支付宝谜局的另外一个侧面是马云正在极力摆脱雅虎和软银——甚至淘宝一直拖着不上市也是马云的筹码之一。

马云唯一要担心的,可能就是如何为剥离支付宝去善后。在没有董事会决议的情况下剥离一个美国上市公司控股的重要资产,马云又将何去何从?

日系围猎城市改造商机 东芝智能社区亮相中国

本报记者 李丽 北京报道

综合

6月1日,中日绿色博览会上,日本东芝株式会社(下称“东芝”)带着自己的智能社区第一次在中国亮相。

继IBM、日立先后推出“智慧地球”、“社会创新事业”之后,东芝也盯上了中国的城市改造带来的商机。

硬件

中日绿色博览会上,东芝几乎所有的参展主题都与智能社区事业有关。

据了解,全球各国和地区都在倡导智能电网的建设,这有利于实现更环保的现代化基础设施,对低碳社会与经济可持续增长来说至关重要。预测显示,在未来十年里,智能电网市场的规模将达到5.8万亿日元,是当今市场规模的6倍。

东芝社长佐佐木则夫表示,所谓智能社区的要素,首先是能源系统,其次是交通和水、医疗等社区中所必需的全部要素,能为所有这些要素提供最佳解决方案的就是智能社区。从这种意义上来说,所谓智能社区正是将以往一直各自独立的硬件和软件确实地融合在一起,并赋予其另外一种智能,并运用这种智能进行管理的概念。

从这个角度来讲,东芝在社会基础设施的业务方面具有优势,既从事发电和输变电、配电、上下水道,也从事交通和医疗等,类似这样的社会基础设施相关的应用,东芝已拥有较长的历史。

据了解,东芝可以提供煤炭火电、碳捕获与封存(CCS)技术以及两者合一的符合环保要求的技术。

除此之外,据佐佐木则夫介绍,东芝在地热发电方面的份额也达到了世界第一。在风力方面,最近东芝正在与韩国的风力发电企业UNISON公司洽谈投资参股事宜在核电方面,东芝收购了美国的西屋电气,这一方面的实力大大增强,并接手了西屋电气在中国的三门、海阳的核电项目。除了能源发电,东芝还涉及道路、医疗、自来水和污水控制等等各个领域。

2010年10月,东芝成立了专门的“智能社会事业统括部”来宣传其智能社区业务,该统括部直接向总裁与首席执行官汇报。并在2011年4月1日,新成立一家内部公司:社会基础设施系统公司,专门为智能社区业务提供支持。

软件

在东芝四大业务板块之一的基础设施方面,东芝对智能社区给予了厚望:东芝集团社会基础设施业务板块要实现10%的增长,其中关于智能社区的计划是在3500亿日圆左右的销售额,在2015年计划能够增加到9000亿日元左右,并希望可以实现两位数的增长。而智能社区则是基础设施板块中重要的一个产品。

有关智能社区的概念,东芝绝对不是第一家提出的公司。同为日本品牌的日立公司就提出过智能社区的概念,而软件巨头IBM则也提出了智慧地球。对此,佐佐木则夫认为:“IBM在软件方面具有优势,而硬件方面较弱势,而日立则是软件和硬件都比较有优势,但从全球角度来看并没有完全发挥出这些优势。”

5月,东芝花费23亿美金收购了全球领先的能源计量设备、系统和服务的供应商瑞士兰吉尔公司之后,硬件和软件的连接已经让东芝在智能社区方面“底气十足”。

在智能社区实现方面,东芝也开始了自己的“实验”。据了解,东芝在印度的哈里亚纳邦(Haryana)的Manesar工业区已经进行了智能社区的实验,而且在美国的阿尔伯克基以及法国的里昂、日本国内的横滨和丰田市都有东芝的智能社区的项目在进行之中。

佐佐木则夫承认,智能社区实现依然存在着困难。在他看来,中国最为困扰的就是能源本身不足,其次是能源存在分布不均,而由于中国是个非常大的国家,不同时间的实际需求也存在不同,而东芝的解决之道就是,不仅要在各地建设发电站或是设置输变电设备等,还将超越地域,用最小的投资达到最大的效果。

据了解,东芝已经参与了天津的2× 2项目,而且共青城项目也极有希望参与。

鲁花摽上金龙鱼 油脂江湖也不安生

本报见习记者 石俊 深圳报道

消费品

食用油巨头山东鲁花集团有限公司(下称“鲁花”)与益海嘉里集团旗下的金龙鱼(下称“金龙鱼”)之间,正被卷入一场公关危机。

事情缘起于服务鲁花的公关公司北京赞伯营销管理咨询有限公司(下称“赞伯”)策划总监郭成林,发表的网络文章《金龙鱼,一条祸国殃民的鱼!》,因涉嫌损害商誉罪被深圳警方逮捕。案件已在6月3日开庭,目前尚无任何判决结果宣布。

益海嘉里占鲁花约占股20%。

“转基因”的名誉

郭成林2004年加入北京赞伯,后任项目策略总监。2010年8月,郭成林所就职的北京赞伯与山东鲁花集团签订了“营销策划咨询协议”,鲁花集团委托北京赞伯进行鲁花坚果调和油营销整合服务,并支付180万元。北京赞伯指派项目策略总监郭成林负责该项目。

2010年9月15日,一篇发表于天涯等网站论坛及郭成林个人博客的文章,《金龙鱼,一条祸国殃民的鳄鱼》,点击率一度超过80万。此文指责金龙鱼控制了全球转基因大豆产业链,而转基因大豆对人类健康危害严重;二是质疑金龙鱼大豆油所使用浸出法生产工艺,有铅汞两种致癌物质的残留。

有媒体报道称,以上内容是郭成林与鲁花方面工作人员做了前期沟通,鲁花方面介绍,提炼出来的。

不过,转基因只影响蛋白质的结构,而食用油基本成分是脂肪酸,两者没有直接关系。而浸出法是被公认的先进油脂加工工艺,在全球被广泛使用,没有证据表明该种加工工艺制成的食用油会产生强烈致癌物质。

2010年10月,金龙鱼方面向深圳警方报案,23日,郭成林被深圳市公安局南山分局刑事拘留,11月30日,因涉嫌犯有损害商业信誉罪被逮捕。检察院对于郭成林是以“捏造并散布虚伪事实,损害他人商品声誉”为由提起诉讼的。

本报了解到,郭成林刚开始说是个人行为,但是后来又说是公司安排,客户要求。与此同时,鲁花方面则称,其跟北京赞伯仅是商业合作,而攻击竞争对手是另外一回事,郭成林的“行为”只代表他个人行为。

常被攻击的股东

益海嘉里是新加坡丰益国际有限公司在华投资的以粮油加工等多元化侨资企业。鲁花集团遭遇经营困难时,引进了益海集团和中粮集团成为它的股东。益海嘉里占股约20%。不过,益海嘉里对鲁花集团的投资更像一个财务投资。据了解,即使在与鲁花集团的合作项目中,益海嘉里往往也很难获得一些关键信息。外界的印象也是,这两家公司竞争大于合作。

目前金龙鱼在调和油市场占有了50%到60%的份额,鲁花所占份额仅为金龙鱼的1/3。以往,金龙鱼的绝对优势在调和油,鲁花的优势产品在花生油,但近年来,鲁花产品线延长至调和油,与金龙鱼之间产生竞争。

有油脂行业人士分析,这两年食用油行业利润很差,再加上国家调控的压力,不少企业的经营压力、风险加大,在这种情况下,谁的市场份额大谁的利润才能得到保证,有些企业为了抢占市场可能不惜铤而走险,打压对手。

鲁花集团总裁助理、品牌总监初志恒称,金龙鱼和鲁花同属兄弟企业,不会做互相攻击诽谤的事。

据本报了解,益海嘉里还是希望握手言和的,因为整个事件要是继续发酵,演变成像乳业“诽谤门”那样的丑剧,也会影响整个油脂行业的信誉。

鲁花与金龙鱼之间恩怨已有前科。2004年9月,鲁花有过一次针对金龙鱼的“诽谤事件”。当时,很多媒体都刊登了一则关于中国粮油学会斥责金龙鱼1:1:1调和油涉嫌虚假宣传的声明。事后,鲁花负责人却对媒体坦承,这些声明一部分是鲁花出钱做的,一部分是学会自发做的,并表示此举是为了回应此前金龙鱼利用广告的形式对鲁花花生油的攻击。

STAHL 乔迁典礼隆重举行

2011年6月8日,斯泰尔起重设备贸易(上海)有限公司,以下简称STAHL起重,举行了隆重的开业典礼,STAHL起重公司中国区负责人Juergen Klemke先生,科尼集团高级副总裁Ryan Flynn先生和STAHL起重德国总裁Werner Wagner先生分别致开幕辞,科尼中国区各领导及客户代表均出席了此次活动。

STAHL起重公司成立于1876年,总部及工厂坐落于德国Künzel-sau,在起重机的设计、生产、销售及售后服务上积累了一百三十多年的经验。公司研制了先进的工业系统方案,发布了诸多代表市场前沿技术的新产品,销售和服务网络遍布全球。

STAHL起重公司中国总部位于上海普陀区,同时在西安设立了办事处。其市场定位是将STAHL品牌的起重机部件销售给合作伙伴,而合作伙伴利用STAHL高品质的部件和技术,结合本地化的优势,为市场提供性价比极高的起重机产品。另一方面,全球各地的子公司团结协作,综合各方面的资源优势,完成多国合作的跨国项目。例如:化工行业,海水淡化,海上钻井平台等。

STAHL起重公司的产品全部产自德国,自2006年加入科尼集团以来,一直以科尼集团高端品牌的定位面向市场。公司产品种类覆盖范围广泛,提供从0.125吨到10吨的十五种起重量的环链电动葫芦,钢丝绳电动葫芦的起重量最大则可以达到160吨。应用于防爆区域的防爆电动葫芦更是全球防爆起重设备的主导产品。对于非标需求的客户,可以提供特殊设计的定制产品。STAHL公司产品本身秉承了德国机械的优秀品质,除了质量突出,结构科学紧凑等特点以外,低损耗,易保养维护更是为客户实现了最大的经济效率。

此次,以崭新形象面向广大客户的STAHL起重公司为了让客户更好更直观的体验到公司起重产品的机械魅力,专门开放了占地六百平米,配备先进技术的客户体验中心。在此体验中心内,客户可以了解并实际操作领先水平的起重机,同时还配备有起重机模拟体验装置,让客户更直观的体验到STAHL起重产品的各项突出性能。

新公司,新形象,经过不断成长壮大的STAHL凭借其世界领先的技术实力和遍布全球的销售服务网络,一定会铸就更多的辉煌,获得更多的硕果。



VC 海外择偶记

PE 家笔记
阚治东
深圳东方汇富创业投资管理有限公司总裁

前段时间,我与人谈起海外招商引资的事,有人觉得在国内外汇储备越来越多,国内资金也很充沛的情况下,再谈海外招商引资的话题似乎有点不合时宜。但上海市商会主任沙海林不认同这一观点,他认为虽然不同时期都在谈招商引资,但工作重点有所不同,早年以引资为主,而现在工作重点则是引进高端核心技术和管理能力强的企业。

上述逻辑在国内 VC 海外合作中也被遵循,甚至可以说,本土 VC 国际化从一开始就是一个向海外同行不断学习、不断进行自我优化的过程。

那些 VC 海归们

回到 2000 年,我在深圳创新投资公司工作期间在公司设立了国际业务部,这在当时 VC 行业中是比较少见的,即使在今天本土 VC 中也很少有这一部门。

为什么当年要在深创投设立国际业务部?这主要来自我当年提出走"国际化、区域化、专业化"的发展思路,根本目的是吸纳国际创业资本、创投人才,利用国际资本市场,提升自身行业地位。尽管在当时吸纳国际创业资本被放在首要位置上,但在实践中吸纳创投人才反而成为此思路下的最大收获。

基于上述思路,拓展国际业务成为当时公司的一项重要工作,由公司副总姜卫平分管,她之前原来在科技局国际部工作过,对此有直接经验和体会。

为了拓展公司国际业务,公司打算招聘一批归国留学生,没想到,深创投国际业务部的一纸招聘即刻风传天下,引来贤才云集。我至今还记得当年进深创投一的批海归们,其中有加拿大回来的汪小峰,德国回来的杜力、王磊……其中令我印象最为深刻的是张闵龙,当时他已经拿到美国国籍,并在美国安家,妻儿老小都在美国,但他依然选择独自回国再创业。考虑到深创投给的工资并不很高,我就问张闵龙,"靠我们这点工资,怎么养活你那个在美国的家?"他回答简单干脆:"想再体验一下国内创业生活。"

陈德棉,则是深创投国际业务部当年吸纳人才行动中的意外之喜,陈先生现在担任同济大学创业投资研究所所长、博士生导师,想当年,德棉带着几位助手来深创投搞调研,研究国内创业投资发展问题,我半开玩笑地对他们说:"你们这种短暂的访谈,难以真正了解国内创业投资实际情况。要想知道梨子的味道,就要亲口尝一尝。"没想到陈德棉把玩笑当了真,他在征得学校同意后,很快就带领他的几位博士生学生来深圳,并在深圳创投行业实践一年多,他自己一度曾担任深创投国际部总经理。

海外机构很感兴趣

拓展公司国际业务除了招贤纳才之外,更重要的是寻找海外合作伙伴,为此公司班子成员四处出击、在全球范围内寻求合作,我自己就曾拜访过新加坡国家科技局、新加坡大华银行等一些有兴趣与我们合作的机构,也带领公司主要业务干部在美国学习并寻找合作机会。

在历次的拜访、合作和洽谈中,给我印象最深刻的是拜访新加坡淡马锡控股公司的过程,淡马锡是新加坡乃至世界都非常有影响力的一家投资控股公司,是全球投资公司中的标杆,能与其达成合作是我们当时的一个梦想,当时我们拜访淡马锡目的是谋求与其合作,在深圳高新工业园区内创建一个创新科技园项目,虽然前期做了大量工作,但拜访时我们依旧有些忐忑,但令我们惊喜的是,经过简单洽谈后,淡马锡控股公司竟然爽快地同意了我们的合作建议,为此同行们着实兴奋了一阵子。

经过一段时间的努力,深圳创新投资公司的国际业务有了起色,与海外创投机构合作也有了很大的进展。在2001 年深圳第三届高交会期间举办的大型项目揭牌、签约仪式上,我代表深圳创新投资公司与来自美国新高登创业投资合资管理公司、美国亿泰创业投资管理公司、日本中国创业投资股份有限公司、美国龙脉创业投资管理公司、台湾威京京华、山一证券、香港新鸿基证券、新加坡国家科技局、新加坡大华创业管理公司等国外公司依次签订合作协议,这一系列的协议,既有实质性的,也有框架性的,也有以共同设立管理公司为目的的,还有设立中外合资创业投资基金的。

海外合作成功的关键

海外合作在取得一定进展后并没有乘势做大,主要原因是国内创业投资行业开始进入"冬季",一些原来与我们合作积极性很高的海外创业投资退缩了,一些合作框架协议并没有实质性的进展,协议中真正得以实施的只有中新创业投资基金和深圳创新科技园有限公司等少数合作项目,其中,中新创业投资基金便是深创投与新加坡大华银行下属大华创业投资管理公司,合作成立的中新创业投资管理公司发行的基金,第一期募集的 5000 万美元,之后投资了不少成功的项目。

回顾深创投与海外 VC 的合作之路,最大的成功则是借鉴了国际创投的经验与教训,如深圳创新投资公司早年制定的投资运作程序和决策程序很多都借鉴了海外创投业的普遍做法。如公司成立了投资决策委员会,当时国内传统做法是董事会为重大业务决策机构,任何投资项目都放到董事会上讨论并决策,但创业投资有其专业性,如采用国内传统做法,很难保证决策的专业性。于是我们学习海外做法,在董事会下设立了投资决策委员会,既保持项目决策的专业性,同时也提高了投资业务决策的时效性。今天国内 VC、PE 大都数都采用投资决策委员会的做法。又如深创投早年投资公司与投资管理公司分设的做法也是借鉴了海外 GP 和 LP 分工的做法。

除了借鉴国际先进经验之外,海外合作也为深创投打开了海外资本市场大门,此后深创投有一批项目在香港、美国、新加坡、加拿大、韩国等证券交易所挂牌上市。

当然,海外合作项目中也有不尽人意之处,如当年与新加坡等方合作的深圳创新科技园项目就不是个成功的项目,这一项目原本想做成一个风险资本和科研成果结合、国内风险资本与国际风险资本结合的平台,目的是通过项目孵化服务,加速科技企业的发展。当年我参观过新加坡国家科技局、台湾综合研究院下属的企业育成中心,他们都干得很成功。这类项目大部分是政府主导的,提供的不仅仅是研发、工作的场所,更重要的是提供包括风险资本、公共实验平台等一系列服务。那段时间,这类项目在国内也很受欢迎,有的上市公司把一幢楼稍作装修,称为孵化器,股价就直线上升。当时创新投和新加坡淡马锡以及香港赛博合作孵化项目是深圳创新科技园,新加坡方基本不参与管理,园区利用的是香港赛博在深圳工业园区内已建成的两座楼改建,应该说在装修和公共设施上花了不少钱,但很长时间内,入园企业数量上不去,我为此也多次去过现场,负责这项目的姜卫平也很无奈:"我们本身租赁费用不低,尽管自己不赚钱,但给入驻企业感觉租赁费用并不便宜,都说要筑巢引凤,现在我们巢筑了,但凤不来呀! "

事后我分析,这些合作案例不太成功的根本原因是这些中外合作的项目过于把资金作为重点,而没在技术和管理上实现真正的合作,最终导致不少项目合作流产或失败。

即使如此,不论当时还是现在,我对中外 PE、VC 在技术和管理合作上仍充满信心。就在不久前,我早年在日本研修时呆过的蓝泽证券的董事赤池先生带着蓝泽证券参股的一家 PE 机构(日本称作 PC)来上海拜访我们并寻求合作,合作的要点就是日本的 PE 机构以日本的技术与我们国内的 PE 进行资金和企业之间的合作。我深信,未来这种"海外技术 + 国内资金 + 国内企业"的三方合作能形成共赢的局面,并由此再次掀开创投行业发展的新篇章。



酒仙网"进化论":从经销商到网商

电子商务

■ 本报记者 李丽 北京报道

郝鸿峰仍然在找钱,即使不到两个月前,他刚刚拿到一笔 2000 万美元的资金。作为酒仙网的创始人,他正在谈它的第二笔融资。

对于卖酒,郝鸿峰并不陌生,甚至他在这个行业也算是一把好手,在做酒仙网之前,郝鸿峰已经成为山西最大的酒类流通企业山西百世酒业集团有限公司(下称百世酒业)的老板,而且在全国的白酒经销商中,郝鸿峰的百世酒业也已经做到了全国前五。

在商学院的课程中,郝鸿峰接触到了电子商务,他立马觉得自己的机会来了。经过一段时间对电子商务的恶补之后,他决定开始建立酒类的电子商务。

"我是卖酒的人中最懂电子商务的,在电子商务中我是最懂酒的。"郝鸿峰这样定位他的竞争优势。建成不到一年的酒仙网,销售额已经达到四到五亿的规模,郝鸿峰则希望通过引入风投而达到三年内上市的目标。

但是,对于这家刚刚成立不到一年的 B2C 酒类网商而言,如何解决传统经销商系统与电子商务平台之间的冲突,是他的一大难题。

网上卖酒

郝鸿峰的亿万身家都是靠卖酒得来的。对于卖酒这个行当,郝鸿峰称,平均下来,白酒的利润在 50%左右,而毛利则能达到 10%到 20%。

经过几年的打拼,郝鸿峰的百世酒业已经成为了山西最大的酒类流通企业。

白酒的销售是一个非常传统的体系——依靠层层经销商向下分销,很长时间以来这个体系都很稳定,而且经销商们也不愿意打破这种格局。经销商的格局虽然稳定,但是也有自己的瓶颈,那就是各个地区的经销商只能在自己的范围内进行销售,否则就碰到了经销商的"忌讳":跨界,"我们称那叫做抢货。"郝鸿峰称。

在上商学院的时候,郝鸿峰开始接触电子商务,并准备在网上卖酒,因为只有电子商务可以解决他的困局:打破地区限制,让他把酒卖到全国各地,"在网上卖酒就不是抢货,因为网上走的是零售,并不是批发,而经销商做的是批发生意,两条线并不冲突。"郝鸿峰称。

通过网上卖酒,传统渠道产品从厂家到总代—省代—市代—终端分销将被打破,中间至少压缩了四个环节。

> 通过网上卖酒,传统渠道产品从厂家到总代——省代——市代——终端分销将被打破,中间至少压缩了四个环节

2010 年 9 月,酒仙网正式上线。酒仙网成立之后,投入最大的就是信息系统,目前郝鸿峰已经为这个系统花费了上亿元,这个系统还需要不断更新投入。

除了昂贵的系统,占用资金最多的就是库存。酒仙网的产品都是从厂家直接进货到仓库内,然后再进行发货。不过,郝鸿峰称他没有什么压力,因为白酒的保质期非常长,不用担心过期;而且白酒价格也处于不断上涨势头,平均每年都要上涨一成,库存越多,损失反而会减少。

郝鸿峰称,白酒比任何一个品类更适合上网:首先,白酒利润高,虽然目前酒仙网的价格低于市场价 30%,但是依然有钱可赚,他仅仅是压缩了他的利润空间而已;其次,白酒没有保质期和库存的压力,仓储成本占比非常小,白酒每年升值都可以抵消一部分成本;而白酒储存的时间越久,价格越高;最后,网上卖酒每次单笔销售额都在千元左右,这比一般的货物销售额都要高。

即便如此,酒仙网前 CEO 叶晓丽交出来的成绩单以亏损 980 万而最终离开酒仙网。2011 年 4 月,两家风投机构联合向酒仙网注资 2000 万美元,两家风投各派出一名代表出任董事,目前,酒仙网董事会扩大至 7 人引入风投后,郝鸿峰依然为公司控股股东。

郝鸿峰说自己不缺钱,但是拿到第一笔风险投资 2000 万美金之后,他依然在不停约见投资者,据称,他的第二笔融资即将要谈成,他称,这笔钱要远大于 2000 万美金。

引进风投目的很明确,那就是要将酒仙网在三年内上市成功。

冲突

相对于郝鸿峰的乐观而言,外界对酒仙网的质疑不断。

线下经销商系统与线上系统的冲突是其一。虽然郝鸿峰认为自己做的是零售,与传统的酒类经销商不同,但是不可否认,一旦酒仙网做大,线下的经销商就会受到冲击。

酒仙网产品平均要比线下产品便宜三成左右,而且对于热销的类似茅台这样的高档酒,酒仙网也采用低价策略。酒仙网前 CEO 叶晓丽在接受媒体采访时也称,酒仙网的出现触及了一部分企业和渠道的现实利益。

不愿意透露姓名的某品牌白酒负责人称,他认为对于酒仙网这样的渠道,还是希望低调一些,毕竟这种新兴渠道仅仅是一种补充,如果太高调,就会冲击到经销商体系,而这个体系才是他们的主要推广渠道。

分析人士还称,酒类网商是最难做的,即便酒仙网价格低,但是消费人群的习惯是短时间内难以改变的。

白酒物流也是酒仙网所面临的重要问题,酒属于易碎品,而且如果酒的单价比较高的话,如何避免偷盗和调包是比较困难的。

对于上述问题,郝鸿峰称,酒类市场的销售额在 1000 亿,酒仙网哪怕只占 1%的市场份额,数字就已经非常可观了。

对于酒类的物流,郝鸿峰称,他一般会选择比较大的物流公司,而且都签订了保价协议;为了防止中途调包,酒仙网的产品都会贴上酒仙网的防伪标识。而且所有酒类产品在进入酒仙网的仓库之前,都进行了二次包装,所有的包装盒里都加入了保护材料。

不过,外界对郝鸿峰拿到风投之后并没有对酒仙网进行大规模的广告推广感到费解。一般而言,融资之后的网商都会把钱花在物流和推广上。对于酒仙网而言,库存反而成为了他们资金的主要流向,物流和推广并没有体现出来。在行业人士看来,郝鸿峰的做事风格依然是一家传统经销商的做法。

郝鸿峰解释说,他们认为推广的钱让渡给消费者是他们的理念,但他也承认,迫于外界的压力,他们也准备在今年年末进行大规模推广,毕竟点击量对于一家电子商务而言,是其上市的一个重要指标。

方太：中国高端厨电铸就国际化新标准

即使你是一位从未下过厨房的人，也会对方太有所耳闻；即使你是一位对厨电行业不甚了解的外门汉，也会对因为方太所坚持的高品质产品及高端定位战略而领略到她的“个性”。

自从上世纪 90 年代方太牌抽油烟机在商场问世以来，相对昂贵的价格、从不跟风打价格战的营销风格，在本土品牌中确实可以算作最“特立独行”的一份子。

这家位于浙江宁波的厨电企业，书写着这个时代一家土生土长的中国企业十五年的奋斗历程。十五年的时光，方太实现了从“行业新人”到“厨房专家”再到“中国高端厨电专家与领导者”的三步走。如今，方太不仅在与本土企业的竞争中胜出，更阻击了外国品牌的“入侵。”成为了中国家电行业中少数可以与外国品牌竞争的企业。



方太重量级新品——总厨六系

挑战

对于改革开放后第一批下海经商的企业家来说，也许他们并不清楚一家公司的核心价值是什么？他们的经商理念很纯粹，“什么最赚钱，我们就做什么”！从 VCD 到 MP3，中国究竟有多少家企业从事过这些产品的生产，也许我们无法得知；他们是否真的如自己所愿，赚得金盆满钵，我们也无法得知。但是，我们可以确信的是，当年在电视中那些耳熟能详的品牌，已经渐渐从消费者的记忆中褪去。

尤其在进入 21 世纪后的第一个十年间，国际经济形势与环境发生了翻天覆地的变化。中国成为 WTO 的一员，加速了中国市场的自由化与国际化，使得正处于发展初期的中国本土企业不得不与国外知名品牌展开面对面的竞争。

面对着这突如其来的变革，中国本土品牌不得不在夹缝中成长、生存。尤其在与消费者生活息息相关的家电行业，中国企业一方面受困于行业标准为外国企业做制定，造成核心技术的缺失，只能在产业链的最下游苦苦支撑；另一方面，国外品牌为尽快打通中国市场，纷纷祭起价格战大旗，使得我们本土企业不得不降低销售价格，而处于腹背受敌的状态。

从电视到手机，无论那一条战线，我们都无一不处在被动的局面，而厨电行业确在这个残酷的环境中，不论从市场销售的业绩、还是行业标准的制定，都给了国人一丝希望和信心。

相关数据显示，中国厨电产业整体市场规模已经飙升到 700 亿元人民币，厨房大家电油烟机、燃气灶、消毒柜的市场规模更占据了超过一半、高达 384 亿元的比重。而作为“中国高端厨电专家与领导者”的方太，是这场争夺战中最大的胜利者。根据中怡康数据显示，方太在中国高端油烟机销量排行榜上位居榜首，零售量和零售额市场占有率延续了 2004 年以来的燎原态势，连续 7 年稳居行业第一，一举实现了全年 20 亿元的销售业绩，增长率突破 30%，率领中国厨电行业迎接国外优势品牌的挑战！

优势

2003 年是中国传统厨电品牌的转折年：一方面，国内大型家电厂商大规模进入，包括海尔、美的、科龙等纷纷圈地厨电领域，大举进军厨电市场。另一方面，由西门子、伊莱克斯带动了跨国厨电军团，也正在挟雄厚跨国资本和技术实力席卷而来，无论在技术力量，还是营销理念上，这些国际巨头在这个行业都拥有相当的优势。这一年，中国厨电市场可谓是战火纷飞、硝烟弥漫。在这场实力悬殊的战争中，方太如何应对？

“跟西门子、伊莱克斯、松下等竞争对手比，中国的很多家电品牌还处于成长之中，虽然论企业实力，我们无法与国际巨头抗衡，但专注于厨电领域的发展，我们显然技高一筹。国外厂商为了降低生产成本，纷纷在国内设厂，这使得厨房电器的技术差异越来越小，也意味着厨房市场已经步入品牌的竞争时代。随着市场的深入发展，以方太为首的国内自主品牌以其对中国特殊的厨房环境的了解、对国内厨电市场的准确定位以及产品和技术的不断创新，将继续得到国内用户的认可和信任，在与洋品牌的竞争中最终取得胜利。”面对这个大家都关心的话题，方太人充满自信给出了自己的答案。

其实仔细思考一下，方太的自信并非盲目的乐观。中国厨房的复杂环境和中国式烹饪的油烟难题，在厨电市场的争夺中为本土品牌提供了得天独厚的地利优势，国外既有的成熟的行业标准并不能驾驭这个与西方相比具有天壤之别的市场。与一些国际品牌相比，中国人更了解中国厨房，这就决定了中国高端厨电市场的核心技术是掌握在中国品牌手中的，这也造就方太成为打造国际厨电新标准的契机。

众所周知，西方人比较注重厨房的格调，中国人比较注重厨房的实用性，两者有着本质的区别。欧洲流传着这么一句谚语：看客厅，可知主人的事业成就；看厨房，方知主人的生活品味。简单的一句话道出了厨房在西方人生活中的价值，厨房既是用餐的地方，也是一家人休闲娱乐的中心，温馨的亲情在烹饪过程中传递个家庭中的每位成员。同时，西方人的厨房一向以漂亮、整洁、大方著称。正是这些优势，随着西方家电品牌的进入以及中国房地产行业的兴起，中国人也开始注重厨房的格调，尤其是厨房的环境问题。西式厨房在中国被越来越多的消费者所认可和使用。

但是，在实际的使用过程中，西式厨房与厨电也要遇到了未曾预见到的“水土不服”。

有没有去家里拥有开放式厨房的朋友家做个客？当你看到室内氤氲出一阵阵油烟的气息，再看到窗帘、沙发、灯罩上凝结着油污，会不会对中国厨房单纯的西方化而产生疑问。

可以说，吸油烟机是百分百的舶来品。西方人炒菜，一般使用电磁炉、微波炉等电力炊具，没有明火，油烟少，随便用什么吸油烟机都可将烟吸干净，因此他们的吸油烟机一般是吊顶样式的。而中国家庭的饮食烹饪习惯多为燃气下大火煎炸、猛火爆炒，产生大量油烟，传统的欧式吊顶机器完全不能满足使用需要，一定要选择经过中式改良的吸油烟机。

随着理性消费时代的来临，很多消费者也逐渐发现了西式厨房与厨电的不足与缺陷，他们在选购吸油烟机时表示到，产品的首要意义就在于产品的本身功效，买吸烟吸油烟机，它是用来干什么的呢？当然是用来吸油烟的。所以，一款具有“吸尽油烟”这一根本功效的产品，才是最具有最根本的价值和意义。

其实，早在上个世纪 90 年代中期，吸油烟机在当时的中国市场已经形成了竞争激烈的局面，全国已有 250 多家油烟机厂。其中，不乏像老板、帅康、玉立这样已经在消费者间耳熟能详的品牌。

刚刚研究生毕业的茅忠群回到家乡帮助父亲进行第二次创业，通过对国内吸油烟市场进行深入的调研及分析，年轻的他最终选择吸油烟机，并说服了父亲放弃做电磁炉的意见。

茅忠群敏锐的发现，虽然市场中吸油烟机品牌林立，但是市场中缺乏高端品牌和功能过硬的产品。市面上销售的吸油烟机普遍存在六大弱点：滴油、噪音大、吸力小、外观效果差、安全有隐患、拆洗不方便。正是基于这些不足，方太将产品定位于改造这六大弱点，以功能创新的形象面市。

此外，茅忠群对国内烹饪习惯的调查发现，明火烹调早已在中国厨房生活中根深蒂固，吸油烟机将来必将成为生活的必备品，每个家庭的厨房装修都将少不了它。

“方太不贪大、不贪多、只求专、精、强。厨具行业的需求很大，而且需求的时尚化也越来越突出，同时这个行业又是国际大品牌的薄弱环节，所以我们一定要走专业化道路，坚持创新路线，做厨房行业的金刚钻。”正是这些纯朴的经营理念，帮助其成为可与国内外大品牌刑庭抗礼的坚实后盾，并在企业经营发展的过程中，总结出一套最适合中国厨房的国际厨电标准。



太整体厨房之橡树园



方太高效静吸旗舰产品 EQ01 吸油烟机

标杆

今天，中国作为世界上第二大经济体，经过改革春风 30 年的沐浴，已经有越来越多的企业步入了世界 500 强的殿堂，在国际市场上展现了极具竞争力的中国品牌。

有专家就曾谈到：中国世界级高端品牌的打造无非两条路径，第一条路通过购买国外高端品牌，另一条路就是自己培养高端品牌。

但是，对于发展中的民营企业来说，他们既没有国企那样得天独厚的优势：毕竟，购买国外高端品牌这种拿来主义的东西，给企业带来的成本可能会远远大于价值。不仅收购成本过高，而且倘若购买方无力让该国际品牌达到消费者原有的预期，则极易在短时间内造成顾客大量流失，关于产品的自主创新和行业标准的制定建立更是无从说起。此时，购买洋品牌显然成了民营企业的“烫手山芋”。

相比而言，培养自有高端品牌对于中国民营企业则是一条更为坚实的发展路径：既可以减少品牌并购中存在的风险，也能通过自身的实践，加强企业内部核心竞争力的形成。而方太更是其中的佼佼者，方太仅用了短短 15 年，成就了“中国高端厨电专家与领导者”的地位。这得益于方太从企业成立之初就坚持品牌定位于高端，把成为受尊敬的世界一流的企业作为企业发展远景。

做领导者，方太的底气在哪里？中国高端厨电市场的中西之争，方太开启成功之门的密匙是什么？

从市场占有率和第三方调研结果来看，中国厨电本土品牌确实已经在与洋品牌的争夺战中占据了领先地位，但这些显性的优势如何持续保持，确保本土品牌在未来更为激烈的竞争中依然占据主导地位，是业界值得深思的问题。

研究方太不难发现，品牌成立以来对高端定位的不懈坚持以及在前瞻性厨房科技上的不断投入，正是开启高端市场成功之门的密匙。

从 1996 年开始，方太坚持自己专业、高端的市场定位，并着力于在理念、设计、品质上提升产品价值，让方太在定价超过洋品牌的情况下，在市场占有率上也远远领先于西门子、伊莱克斯等竞争对手。同时，方太以行业唯一国家级企业技术中心和全球最大最先进的厨电实验室为孵化器，从 1996 年研发出第一台深型吸油烟机开始，一次又一次的引领了国内厨电行业的产品升级。2010 年，方太推出了高效静吸油烟机，彻底解决了“高效吸烟”与“静音工作”不可兼得的历史难题，成为油烟机领域里程碑式的标杆作品，高效静吸这一技术也以其卓越的成就荣获国家最高奖项“中国轻工业联合会科技进步一等奖”。

作为中国油烟机标准化工作组长单位、业内唯一主持国家“十一五”科技支撑项目的厨电企业，方太一直坚持高举自主技术研发生产的大旗，参与制定了一系列行业标准，并代表中国参与国际标准的制定。所以，国内第一台“欧式外观中国芯”吸油烟机引领了适合中国厨房的欧式机流行风潮；由国外知名设计公司操刀设计的“光影六系”普及了国内“嵌入式、成套化”的厨电市场需求；近吸式吸油烟机“风魔方”的问世完美诠释了导烟吸附技术在厨房领域的应用；直至今日，“高效静吸”技术破冰整个吸油烟机行业的“高效吸烟”与“静音工作”不可兼得的技术瓶颈，并凭借其卓越的成就，获得国家级奖项“轻工业联合会科技进步一等奖”。目前，方太已经拥有了 20 多项发明专利和 300 多项其他专利，引领着厨电技术发展方向。方太，凭借着扎实的技术基本功一步步走出来的成绩，让一个行业在短短 15 年之内取得了发生了一次又一次的升级与变革。

“中国卖得更好的高端油烟机不是洋品牌”、“在国外品牌在中国缺乏竞争优势的环境里，塑造高端品牌才是方太的目标”、“方太不会把规模和利润放在第一位，而是真正去创一个高端品牌”、“方太不会跟风洋品牌，而是要堂堂正正表明，方太是中国人自己的高端品牌”……中国高端消费市场一直以来都是洋品牌的天下，本土品牌只能依靠打价格战来分得一点残羹冷炙，在裹挟中艰难生存。在诸多行业的惨淡面前，让人稍显欣慰的是在高端厨电市场。在与西门子、伊莱克斯等国际巨头的强势交战中，本土品牌突围胜出，笑傲江湖。2011 年方太，在其市场推广中喊出“中国卖得更好的吸油烟机不是洋品牌而是方太”，向诸多洋品牌直白的表达了高端厨电市场舍我其谁的领导者气魄。

如今，方太“中国高端厨电专家与领导者”的定位已经得到了广泛的消费者认知和强大的市场地位支持。可以说，方太充分利用中国企业更了解中国厨房的独到优势，用自己的专业，在激烈的市场竞争中成为了领导者。



方太集团 2000 平米巨型展厅掠影





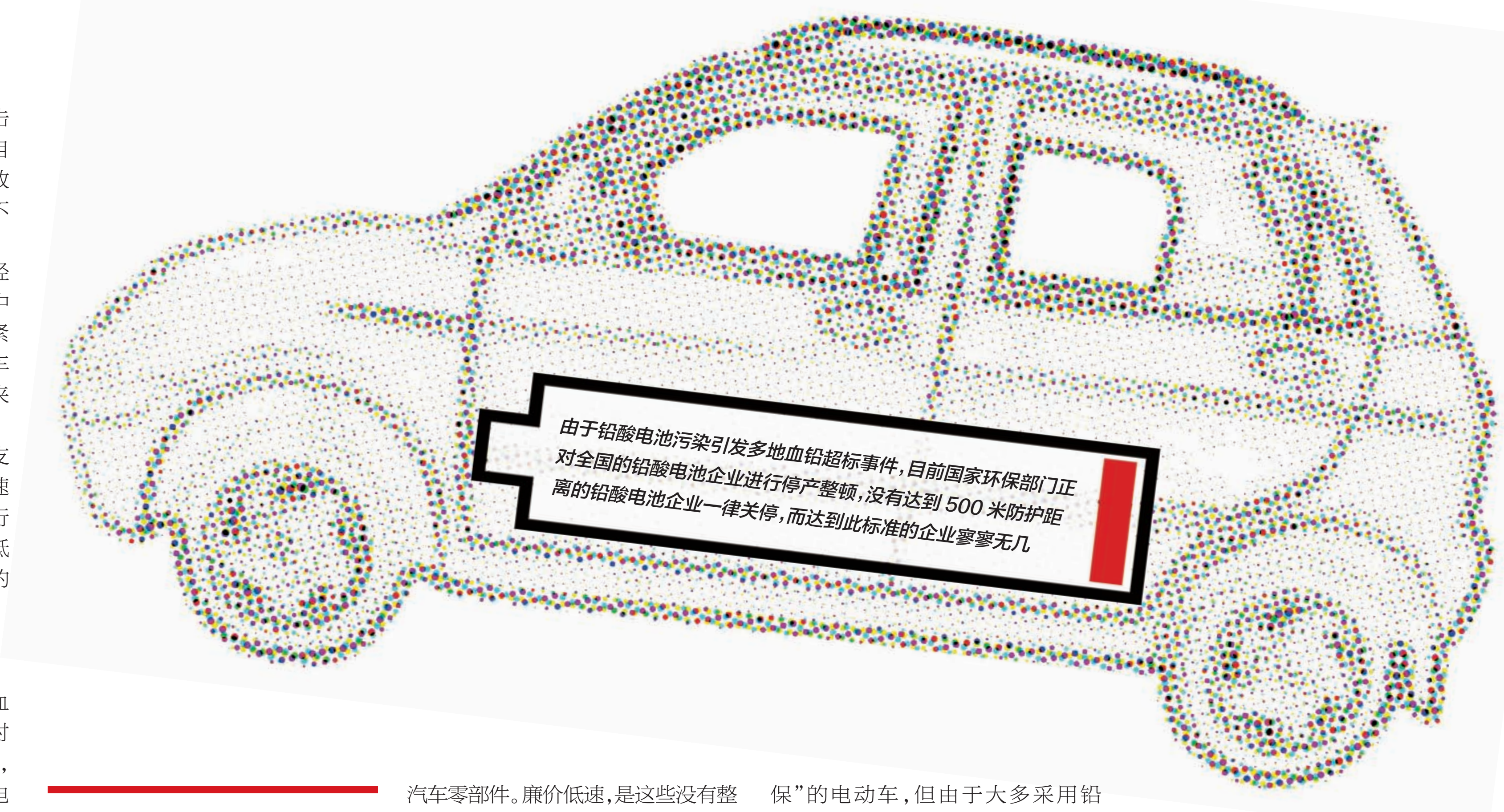
被诉欺诈 锦湖“翻案”招千人维权 35
锦湖轮胎的强硬态度只会激起消费者更大的愤怒

目标双龙 庞庆华韩国督战 34
同时“多线作战”的庞大汽贸胃口不小,风险也不小

整车延保战打响 36
中国是全球最大的汽车市场,但消费者却没有享受到与国际同步的售后服务

铅酸电池整顿波及
过半电动车企面临出局

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道



铅酸电池被紧急叫停后,受冲击的不仅仅是已经规模庞大的电动自行车行业,正处于萌芽阶段、尚在政策灰色地带摸索的低速电动车也不可避免地受到冲击。

在低速电动车集中的山东,已经有企业因电池供应不足“关门歇业”。中投顾问李胜茂预计,上游供应链卡紧之后,大量“手工作坊”式的低速电动车企业将被迫退出,最终能够生存下来的低速电动车企业也就 50 家左右。

在多位德高望重的老专家的支持与呼吁下,一直“身份未明”的低速电动车有望明确身份,迎来自己的行业标准,但铅酸电池供应卡紧,以低价博市场的低速电动车将在发力的道路上面临“动力不足”的尴尬。

无米下锅

由于铅酸电池污染引发多地血铅超标事件,目前国家环保部门正对全国的铅酸电池企业进行停产整顿,没有达到 500 米防护距离的铅酸电池企业一律关停。由于达到此标准的铅酸电池企业全国也没有几家,铅酸电池行业 5 月陷入停产状态。由于供货紧张,铅酸电池价格也开始上涨。

有业内人士预计,此轮环保排查,全国铅酸电池行业至少 50%-60%的产能受到影响。

此外,环保部正联合相关行业协会拟定更严格的蓄电池清洁生产规范以及相关标准,并将以此来淘汰达不到标准的企业。中国电工技术学会铅酸蓄电池专业委员会秘书长徐红接受媒体采访时表示,预计全国 2000 家铅酸蓄电池企业将有 1000 多家被淘汰,而据环保部初步估计,可能保留下来的企业不足 300 家。

国家大范围关停铅酸电池企业,在陈全世教授看来并不意外,从他了解的情况,两三年前政府部门就有这种打算了。“本来 2008 年就想整顿,但遇到经济危机了,担心大范围整顿将对地方经济雪上加霜,江浙很多地方的铅酸电池企业与电动自行车、三轮车企业很密集,因此暂缓了。”

低速电动车企业对于这一天的到来也有心理准备。“这两年国家说要出台电动自行车新标准,我们也想到今后国家也会对低速电动车加强管理,但没想到低速电动车标准还没出来,

> 在低速电动车集中的山东,已经有企业因电池供应不足“关门歇业”

先从电池环节入手了。”山东一家低速电动车企业销售负责人老赵表示。

老赵介绍,现在电池供应商的报价已经上涨了 20%。“即便这样也不一定能保证供货,电池企业大部分都停产了,也不知道何时能恢复生产。少数还能生产的海外订单都忙不过来。”

据老赵所知,周边的一些电动车企业有些已经因为电池供应不上“关门歇业”了,老赵所在的企业也是靠原有库存维持,但已经满足不了订单。“6 月开始我们已经开始减产了,如果电池企业不复产,7、8 月可能面临无米下锅。只能走一步看一步。”

争议中前行

由于看好电动车发展前景,近年低速电动车企业在全国范围不断涌现,这些企业多为民营企业,原本生产电动自行车、三轮车,或是农用车以及汽车零部件。廉价低速,是这些没有整车生产资质、处于政策灰色地带的民营企业拓展市场的主要手段。一辆低速电动车,最低 2 万多元,高的也不过 4 万 -6 万元。由于产品廉价,这些企业的产品多采用铅酸电池。

李胜茂介绍,目前低速电动车企业每辆车的电池成本多控制在 8000 至 1 万元的水平,这样的低成本,只有铅酸电池能够满足。如果采用镍氢电池,仅电池价格就要超过 2 万元,用锂电池的话价格会更高。

没有人能说清目前全国低速电动车企业的数量,“好多小企业都是手工作坊式,不像整车企业有生产资质、产品目录可查,没法统计。投资方比较有实力、投入稍具规模的目前有几十家。”李胜茂表示。

低速电动车企业主要集中在山东、江浙等地,河南、东北、河北等地也有不少企业涉足低速电动车。仅山东就有 50 余家低速电动车企业,总产能达年产 20 万辆左右。

据山东省政府披露的信息,去年,山东时风集团等 18 家企业生产低速电动轿车 29731 辆,同比增长 74.3%。该省预计今年全省的低速电动车销量有望超过 6 万辆。

尽管积极挺进这些领域的企业都声称自己所造的是“节能环保”的电动车,但由于大多采用铅酸电池,因此其环保色彩一直被外界质疑。另外,由于生产低速电动车的企业不具备整车生产资质,无法上牌,不能像汽车一样在全国范围内销售,而且由于企业背景各异,产品技术水平、质量参差不齐,因此一直有反对声音,认为这种产品技术水平不高且不好监管,搞不好会再次上演电动自行车、电动三轮车的监管难题。

虽然有很多质疑声音,但电动车专家、中科院院士陈清泉等多位老专家一直呼吁“网开一面”,认为低速小型电动车适合我国广大乡镇居民的出行需求,且技术难度不高,产业基础较好。如果指定标准、加强监管,能够开创中国自己的电动车道路。今年 3 月,中国科学院院士徐冠华、国务院发展研究中心原副主任陈清泰、著名经济学家吴敬琏曾专门到山东时风集团进行调研,表示试点低速小型电动汽车是大势所趋,我国发展电动车,低速小型电动车是很好的突破口。

规范的开始

李胜茂估计,经过这一轮大范围的环保排查,将有一大批环保不达标的铅酸电池企业被淘汰。以后铅酸电池企业生产、回收方面的环保标准将更加严格,铅酸电池的价格将不可避免地提高。下游的电动自行车、低速电动汽车等企业也将受到很大冲击。

“以前大家是在不考虑环保的情况下靠低价吸引消费者,今后这条路行不通了,没有技术、缺乏实力,那些仅靠廉价拓展市场的手工作坊式的小企业将被迫退出,只有有实力投入、能做到一定规模的企业才能生存,这样的企业目前看全国也就 50 家左右。”李胜茂表示。

在陈全世看来,淘汰一批没有技术的小企业,对于低速电动车今后的发展是一件好事。“以前门槛太低了,买一些电池,找几个工人,手工敲打就能做。这样发展下去会出现很多问题。今后门槛提升了,淘汰一些没有技术含量的产品与企业,有利于整个行业的良性发展。”

目前,汽车行业主管部门正在拟定低速电动车技术标准,并考虑在某些地区开展低速电动车的试点。

积极发展低速电动车的山东省也在制定低速电动车试点办法,遴选重点企业,加强低速电动车管理。

四部委强标催热“车联网”

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

再过两个月,所有“两客一危”车辆在出厂前,都必须安装使用具有行驶记录功能的卫星定位装置,否则无法上路。而借着这项政策“东风”,客车企业与通信企业正联手推进车联网技术。

4 月初,交通运输部、公安部、安全生产监督总局、工业和信息化部四部委联合下发了《关于加强道路运输车辆动态监管工作的通知》,要求,所有旅游包车、三类以上班线客车(指经营者自有营运客车 10 辆以上、客位 200 个以上),以及运输危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品的道路专用车辆(简称“两客一危”车辆)都需安装使用具有行驶记录功能的卫星定位装置。对于已经取得道路运输证但尚未安装卫星定位装置的营运车辆,道路运输管理部门将督促运输企业加装,并接入全国重点营运车辆联网联控系统。

与此呼应,交通运输部发布了《道路运输车辆卫星定位系统车载终端技术要求》和《道路运输车辆卫星定位系统平台技术要求》两项标准。这些政策与技术标准的出台,被认为是我国推动车联网技术的良机。

上周,客车龙头老大宇通客车联手中国移动、诺基亚西门子通信发布“安节通”智能运营系统,用户只需花 2000 多元,便可安装一个基本版本的“安节通”智能系统。

这个集成行驶记录功能仪与卫星定位装置等技术,能够识别车辆信号并通过无线设备传输到后方服务器平台,具有行车安全提示、故障诊断、维修管理、娱乐试听、视频监控等十大功能。

在宇通“安节通”智能运营系统的发布现场,两大合作伙伴中国移动、诺基亚西门子通信两大公司的高层均表示,看好车联网技术应用的前景,该技术将成为信息技术今后拓展的一片新“蓝海”,在相关政策的推动下,客车等商用车企业将会成为车联网技术应用的排头兵。

车联网技术受到重视,除了提升道路交通安全的需要,还有一个重要的背景,就是国家对于包括车联网技术在内的物联网技术的重视。金融危机以后,依靠新兴技术、新兴产业实现国家经济转型成为政府,新能源、生物医药、物联网等新兴产业被确立为国家战略产业,科技部、工信部通过多种方式加大对这些领域的投入。

不过,在客车企业看来,满足眼下的政府法规并不是最终目的,最终目的是为了更好地满足客户需求。

“从我们几年对于用户需求的调查看,客户对于智能运营管理系统的需求已经存在。客运企业提高运营效率的要求,已经从客车本身扩展至运营路线安排、驾驶员行为习惯等更全面的范围。”宇通客车副总经理王文兵介绍,以前客运企业主要通过买安全可靠的客车产品来提高运营效率,但有了好的客车后发现,合理的线路安排、良好的驾驶习惯与维修保养,对于提高运营效率也很重要。

事实上,为了加强监管,不少客运企业都自己在车辆上安装了 GPS、油耗检测等管理软件。

在王文兵看来,与其让客户各自为战,不如客车制造企业一开始就给大家提供统一的技术平台,客车交到用户手中时就配备基本的油耗检测、远程诊断等功能。而且从远程诊断、维修保养等角度看,还是客车企业更了解自己的产品,能提供更合理的管理软件。

更重要的是,宇通的安节通智能运营系统是一个开放的平台,客户可以灵活选择,可以选择油耗、安全等最基本功能的管理模块,也可以选装更多元的模块,而且能够与客户已有的信息管理系统兼容,客户需要什么软件,就安装什么。

“客户需要的不仅仅是一辆车,而是一套安全高效的运营解决方案,”王文兵介绍前不久,宇通发布了“安节价值体系”为核心的全新营销战略,该战略致力于从车辆技术、驾驶方法、智能管理体系等三方面为客户提供“人、车、管理”整体解决方案。

去年,近年发展很快的客车企业海苏州金也发布了以“智慧客车”为名的 G-BOX 系统,近期一直在全国各地进行深入宣讲与推广该系统。

| 汽车观察 |

比亚迪“收声”

■ 张耀东 / 文

经历了 2010 年的大起大落之后,比亚迪的声音变得谨慎而低沉。即便是被内部寄予厚望的新车 S6 上市,也没有了以往的豪言壮语。

过去一年里,比亚迪如同偷吃了糖果的孩子。虽然,拿到还算甜蜜的果子(同比增长了 16%),但是在各方压力和拷问之下,动作走形、内心苦涩。在放大镜之下,比亚迪紧绷的资金链、产品技术短板、过于生猛的营销手法、渠道管理能力都被一一解读。于是,比亚迪很自然地保护动作就是闭紧嘴巴,不想再因为过激语言而引发业界更大的批评浪潮。

那么,比亚迪的问题究竟出在哪?这个问题的解答是多方面的,体系性的。但有一点,处于“反省期”的比亚迪需要分清哪些问题是战略性的、哪些是战术失误导致的。

依个人观点,比亚迪的战略问题是在产品技术、营销实力积累不足的情况下,过于冒进,以至于给外界留下了对合作伙伴、对消费者、对竞争对手不够尊重的印象。而这一战略失误,又被种种偏颇的战术执行所累加、放大,最终导致企业声誉和利益受损。

今年以来,痛定思痛的比亚迪明显放慢了速度。如同当年李东生的“鹰之重生”一样,比亚迪也提出了二次腾飞。减速、并网、放弃微车项目、回归国内股市等成为了比亚迪的新闻热点。

在技术方向,比亚迪引以为傲的电动车也不再是宣传的重点,相反,增压发动机、双离合变速器等传统汽车的核心技术成为了比亚迪今后重点攻关的技术方向。似乎,比亚迪希望通过这些举措告诉外界,它不再是那个叛逆的“坏孩子”,也想成为一个与其他车企类似的、传统的、按部就班的企业。

这恰恰是值得担忧的,因为有时矫枉过正对企业杀伤力更大。

在过去几年,比亚迪之所以成功,所凭借就是“不走寻常路”的狼性精神。而吉利、奇瑞等其他车企,则过于沉醉于学习丰田、大众的发展模式,路径依赖严重。相较而言,比亚迪是最有可能通过模式创新,而走出新路的民族车企。

具体到比亚迪上,在动力总成、车身技术等方面,其在十年之内都难以追赶上大众、丰田,但在电池技术、电子信息技术等方面,还是有希望能够形成自己的特色,跻身一流行列的。

这并不是说,比亚迪就不需要发展传统汽车技术了,而是希望其能够以点带面,在建立鲜明技术特征的同时,带动自身整体汽车技术的进步。

所幸的是,比亚迪已经开始了这方面的努力,在 S6 和新款 F6 上,除了厂家所重点强调的品质、安全的卖点外,电子信息化配置也是一个亮点。特别是一款具有 12 种模式的电子数字信息显示系统,还是具有一定新意的。另外,集合了 3G 通讯、远程控制的车载信息系统也正在开发中。这些技术,目前或许还只是汽车的“添头”,不是主要卖点。但相信,随着整车产品的趋同,这类电子信息技术会成为不同产品重要的技术差异点。

今年以来,自主品牌普遍遇困,市场占有率节节下滑。在这背景下,更需要比亚迪们“收声”不收力,找对一个技术新方向,走出一条新路。只有这样,2010 年的磨难才会真正变成比亚迪的一笔财富。

目标双龙 庞庆华韩国督战

■ 本报记者 张煦 北京报道

6月8日,庞庆华登上了飞往韩国的飞机。这一次,他要面对的谈判对象是韩国SUV车企双龙。而5月30日,他才刚刚结束瑞典之旅,完成了对萨博的实地考察。

“我们希望成为双龙华北区的总代理,复制斯巴鲁的成功模式。”赴韩之前,庞大汽贸掌门人庞庆华在接受本报记者采访时毫不讳言其雄心。

6月9日,庞庆华赴韩第二天,消息传回国内——韩国双龙汽车在平泽工厂同中国庞大汽贸集团股份有限公司和中汽南方投资集团有限公司签署了“中国地区销售代理协议”。不过截至记者发稿前,庞庆华仍在与双龙就华北区总代理权的问题进行谈判。

4月28日A股上市,5月份投资萨博,6月份代理双龙……庞庆华实实在在地体会到了公司急速扩张中的“烽火连三月”。

作为国内最大的经销商集团,庞大的胃口足够“庞大”,但如何收编旧部经销商,如何通过国家相关部门的审批,如何打造强大的资金链来支持其扩张等问题也随之而来。

对于庞庆华和庞大汽贸来说,接下来能否继续得意,完全取决于其抗风险的能力能否强于不断增长的野心;取决于其资本上的斩获,是否大于其日益扩大的胃口。

庞氏突围

韩国双龙最终决定借力庞大汽贸和中汽南方来实现在华重生。上述两家经销商集团将在中国30个地区设立双龙汽车的代理公司,负责双龙汽车在中国的经销活动。而双龙汽车将从8月起正式启动在中国市场的销售,并计划到2013年将中国的经销商数量增至150家,实现对华汽车年出口3万至5万辆。

在双龙身上复制斯巴鲁模式,是庞庆华的初衷和愿望。随着奇瑞斯巴鲁国产化的敲定,庞大似乎看到了曾给其带来巨额利润的“批发+零售”模式被悄然分羹。因此,复制又一个斯巴鲁模式,是庞庆华在庞大上市之前的承诺,也是其进一步壮大资金链的必然选择。

自2004年销售斯巴鲁汽车开始,庞庆华为庞大设计了一条独具特色的批发兼零售的进口车经营模式,目前庞大集团旗下的中冀斯巴鲁已成为斯巴鲁汽车在中国最大的总代理商。而庞大也因此获益匪浅,跻身为中国顶级经销商集团。在庞大集团上市前路演之时,庞庆华就做出承诺,“一定会再复制一个斯巴鲁模式”。

定位于“世界级SUV专家”的双龙汽车由此进入了庞庆华的视线。截至今年2月25日,上汽与双龙的合作正式到期。曾连续5年掌控进口双龙在华总代理权的上汽双龙中国营销部也早已解散。双龙汽车的东家也变为了印度马亨德拉集团(印度最大的SUV和拖拉机生产商)。

历经波折的双龙汽车目前全球销量不足10万辆,其中国销量甚至可以忽略不计。随着中国SUV市场的突飞猛进,双龙于今年年初成立了双龙汽车(上海)有限公司,并开始招募经销商。

据接近双龙的相关负责人透露,“当时,双龙希望能尽快找到大型经销商集团来盘活进口车的销售,并和国内几家有实力的经销商集团洽谈合作,庞大汽贸就是其中之一。”

不过双龙并不是庞大汽贸复制斯巴鲁模式的惟一选择。5月16日,刚刚与华泰汽车闪婚闪离的世爵汽车突然宣布“傍”上庞大,并签署了《谅解备忘录》和《汽车销售协议》。

> 有预测称,今年庞大汽贸将新建400家经销网点,不考虑土地成本,其投入就在20亿元左右

目前,庞大汽贸已根据协议共向世爵汽车支付了4500万欧元的购车款。如果不出意外,庞大还将拿出6500万欧元收购萨博母公司世爵汽车24%的股权,并在中国寻找第三家具有汽车生产资质的合作伙伴一起与萨博成立三方合资公司,投产萨博品牌车型。

不过双方目前仍未签署正式合同,更没有进入报批流程,庞大最终能否成功牵手萨博仍是个未知数。

多角难题

在双龙、萨博两个项目上左右开弓的同时,庞大还在进行斯巴鲁渠道的扩张,以图抢在斯巴鲁国产之前多占“席位”。有预测称,今年庞大汽贸将新建400家经销网点,不考虑土地成本,其投入就在20亿元左右。



庞庆华 庞大汽贸集团股份有限公司董事长兼总经理 IC/供图

全面铺开的战线,使得庞大汽贸需要在短期之内解决大量的实际问题。而这些问题都不是靠其一已之力就能完成的。

“庞大入股萨博,审批将成为难关,联系到此前腾中收购悍马的失败,国家对规则项目的审批将愈发严格。”西南证券研发中心汽车行业研究员刘峰的看法在业界颇具代表性。2009年6月,四川腾中重工宣布与悍马就收购一事达成协议,收购申请材料从发改委转到商务部,辗转数月仍以失败告终。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊也表示,庞大虽然说在汽车销售领域处于领先地位,但没有汽车生产资质。而萨博是小众品牌,国内认知度很低。因此,与萨博合资生产汽车的项目很难通过有关部门的审批。

此外,对于此前萨博经销商的收编,也是摆在庞大面前的问题。据不完全统计,目前萨博在华经销商有20多家,主要分布在华东、福建和珠三角地区。

“庞大需要通过或收编、或合作、或改造的方式进行收权,而这些都需要一家一家地谈判和庞大的资金支持。”西南证券分析师刘峰称。

而面临困境的双龙能否实现重生也是个未知数。数据显示,双龙汽车5月份在韩国国内和海外市场分别销售3515辆和6910辆,全球合计仅为10425辆。

此前,双龙共将三款SUV产品引进中国,包括Actyon爱腾、Kyron享御和Rexton雷斯特。但由于罢工事件不断,双龙进口车供应一直不稳定,加上产品小众和宣传不力,双龙在华经销商已经由鼎盛时期的70余家,逐渐消失怠尽,目前在京仅有一家经销商众义达汇龙还在苦苦支撑。

据该店的相关负责人透露,“自上汽与双龙的合作结束之后,店里已经无车可卖。”

理特管理顾问有限公司董事经理吴从坚认为,萨博和双龙的产品虽与斯巴鲁相似,但风险更大。

“萨博和双龙在中国的品牌知名度远不如斯巴鲁,而且目前市场的竞争更为激烈,庞大如想再次复制斯巴鲁的成功,一方面需要花力气找准这两个品牌在中国的形象和定位,建立起相应的客户群;另一方面,也需要利用独家代理以及深入合作的关系,拿到比较低的批发价格,这样在销售时也就能够提供有竞争力的价格。”吴从坚认为,庞大计划与萨博合资,也是为了能实现国产,从而进一步降低成本,提升价格竞争力。

而在如此多的“全线战役”中,资金链能否承受考验,也是庞大成功的关键。目前,庞大是国内大型汽车经销商之一,2010年营业额高达538亿元,位列国内汽车经销商之首。

虽然已成功登陆A股的庞大汽贸有了全新的融资平台,但平安证券仍下调了庞大集团的盈利预测,仅给予“推荐”评级。平安证券分析师认为,建店步骤与行业景气度不一致,以及斯巴鲁恢复生产晚于预期,均是庞大的风险所在。

而在吴从坚看来,目前庞大的利润主要来自新车销售,而摊子却过大。“我们估计乘用车市场会在18-24个月进入供大于求的状态,从而可能进入价格战,届时新车(乘用车)的利润会大大减少。庞大必须利用今后的1-2年建立起新车之外的其他业务,同时进一步加强新车的能力,提升客户管理的能力,从而提高其抗风险能力,度过可能的市场危机。”

押宝电动车 海马第二支点

■ 本报记者 杨小林 北京报道

和其他自主品牌汽车企业一样,海马汽车对于新能源汽车的“钱景”同样期待。但在具体项目的规划和实施当中,这家数年前刚脱离马自达实现“独立自主”发展的本土企业,又显得异常谨慎和理智。

“初期,我们只将有限的资源投入纯电动汽车的研发和商业化尝试,而在混合动力和涡轮增压技术上,海马则秉承‘跟随’战略。”海马汽车内部人士上周告诉记者,在新能源路径抉择上,海马不会“全面开花”,而是重点突破。

5月底的一天,8辆普力马纯电动车开上了海口市街道,拉开了海马纯电动车试乘试驾及巡游活动的序幕。三个月前,海马纯电动汽车海口示范推广正式启动,海南新能源汽车上路,首批便是海马普力马纯电动汽车。

新能源“赌局”

“目前纯电动汽车技术已实现第1、2代产品的开发与试点运行,目前正在进行第3代产品的研制。”海马汽车销售公司销售部部长李伟胜上周告诉记者,海马年内将投放3500辆普力马纯电动汽车进入示范运营,其中海南地区300辆。

在电动车产业化序幕尚未开启,针对私人购车补贴和税收优惠政策仍未到位,以及充电站和充电桩等配套基础设施尚不完备的情况下,车企将主要精力投入纯电动汽车的量产,无疑是一场“豪赌”。海马也不例外。

实际上,作为国内在新能源领域起步较早的自主品牌,海马早在2005年就首先确定了新能源研究方向。2007年,海马展出了第一款纯电动车Me,当时续航是100公里,但限于当时的电池技术水平,这辆电动车的半个车都被电池占据。

2009年,海马提出了自主动力总成战略——“蓝色引擎”,其核心内容是,在传统动力方面,通过持续的技术改善,改进动力总成系统的效能,达到更高的升功率、更低的油耗和更低的污染物排放;在新能源领域,采取跟随策略,通过制定新能源的战略目标与发展路线,实现海马汽车核心技术能力的大幅提升。

也就在同一年,海马获得了新能源汽车生产资质。在此之前,海马已经通过参与国家863计划课题项目,逐步建立起了成熟的新能源供应链体系。2010年,普力马纯电动汽车取得工信部的产品公告,并进入国家节能与新能源汽车示范推广车型目录。

“海马自己不生产电池,我们电动车上搭载的电池,均采购自本土优质供应商。”海马汽车市场部部长汤斯告诉记者,已经具备量产资质的普力马纯电动汽车采用的就是磷酸锂铁电池,高低温性能稳定。

李伟胜告诉记者,2010年底到2011年,海马的主攻方向是纯电动车的商品化,目前已经在海南和杭州进行商品化前期的示范运营。

来自海马数据显示,普力马纯电动汽车百公里耗电少于14Kwh,不及传统汽油车目前消费价格的1/7,可直接以220V家用电源进行充电。快充大电流约20分钟即可充满80%电量,续驶里程达160km,可满足城镇居民的日常需要。

寻求第二支点

对于海马而言,“蓝色引擎”战略不仅标志着海马战略性规划新能源汽车布局的开端,也是海马在脱离马自达技术“拐杖”后首次在涉及发动机等汽车核心动力总成上走向真正的“自主规划”。

“在产能布局上,海马通过布局郑州找到了一个新支点;而在技术布局这个新支点上,海马依托的就是新能源汽车,其中以普力马纯电动车为代表。”熟悉海马汽车的业内人士向记者分析道。

记者了解到,2010年6月,海马就与国家电网签署新能源汽车战略合作协议,共同推进纯电动汽车的产业化推广。目前,海马已在浙江、山东、北京、大连、沈阳、郑州、新乡等省市投入新能源汽车试点运行,包括普力马电动车和海马王子电动车等。

根据海马汽车“十二五”规划,海马计划在2015年以前,完成纯电动汽车的产业化工作,并根据市场成熟度适时推出拥有完全自主知识产权的纯电动汽车以供应市场。

海马汽车目前已经形成了丘比特纯电动、普力马纯电动、海马3混合动力车型在内的丰富产品序列,基于海马自主研发的首款B级车平台的纯电动版和混合动力版S3也相继进入研发阶段。除此以外,海马将实现包括变速箱系统、电控系统,所有的东西都是全新的,而不是把车从传统动力产品转变为纯电动车。

与此同时,在节能车技术研发方面,海马将通过发动机-变速器-电控系统所组成的动力总成系统的整合式的研发,确保到2015年,海马能在目前的技术水准上,达到系统动力输出提升10%,油耗降低15%,排放降低30%的目标。

“在涡轮增压技术应用方面,海马将分排量地实现涡轮增压加缸内直喷技术,目前已经进入试验阶段。”海马汽车内部人士告诉记者,具备涡轮增压和缸内直喷技术的海马自主发动机,很快就将面世。

广汽吉奥半年磨合路

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

总部由台州路桥迁至杭州萧山,在成立整半年后,广汽吉奥此举恰似正式向过去告别。

一个是名列前茅的国有车企集团,一个是几乎最小规模的自主品牌民营车企,如何找到“融合点”,是双方都在破解的共同问题。因此,成立半年来,广汽吉奥一直在改变,在总部迁址之前,新车奥轩G5推迟上市、经销商和供应商调整以及企业管理制度规范化,等等。

改变之后的磨合是更为漫长的过程。在广汽吉奥的规划中,成立后的前三年都要“打基础”。然而,当前车市广汽吉奥如何迅速转变角色,找准位置,正如国家发改委产业协调司副司长陈建国所说,已经“时不我待”。

改变

6月10日,广汽吉奥管理总部将由台州路桥迁至杭州萧山汽车工业园内。

由广汽吉奥提供的相关资料表明,总部迁址顺应了战略、品牌、人才培养以及周边配套供应体系等一系列转型的需要。“作为国内(汽车业)首家国企—民企合资公司,这也是广汽吉奥全新蜕变的开端。”广汽吉奥人士如此评价说。

然而,这事实上更是吉奥在向过去告别。台州路桥此前不仅是吉奥汽车的总部所在地,更是吉奥创始人缪雪中的家乡。最初,吉奥靠民间资本的分散入股成立,多年来苦于无法真正快速发展壮大。

在迎来广汽的前后,缪雪中在自己的企业内外不止一次地解释,汽车工业是大工业。“目前汽车产业竞争已经进入大品牌、大整合、大市场时代,靠吉奥单枪匹马发展比较难。”

广汽相对来说是一个缪雪中和吉奥能够接受的合作对象。一个缪雪中经常拿来作为例证的事实是,广汽入主后只派来了两名高管人员,其他管理团队全部是原来吉奥的团队。

成立之后,广汽方面派出了原广汽本田生产本部副本部长李文英,任广汽吉奥常务副总经理,分管生产、采购和技术等。此外,派出原广汽集团投资部部长曹卫兵,任广汽吉奥副总经理兼财务总监,分管财务、成本控制和投融资。

到任后,李文英做的第一件事就是将即将上市的SUV奥轩G5推迟下线。尽管此前经历了三年研发,但李文英认为G5当时仍不具备广汽的品质标准,因此必须花几个月时间进行全方位的品质提升。

这与此前的吉奥汽车截然不同。2003年,首辆吉奥汽车从工程立项到新车下线只用了168天时间,并在不到100天时间实现批量上市,创下新企业产品推出的速度之最,被称之为“吉奥速度”。

然而,这一速度并不能掩盖当时吉奥汽车从产品质量到售后服务的低品质,甚至严重影响到企业和品牌形象。作为广汽吉奥正式成立之后的第一款上市车型,奥轩G5开始打上广汽的标记。

磨合

在推迟上市过程中,李文英按照广本的生产标准改造生产流程,同时对供应商体系也进行了调整。随后,广汽吉奥经销商体系也进行了相应调整。一些不合格的供应商和经销商被淘汰出局。

改变需要时间,在生产和销售系统植入广汽的品质标准更是如此。在这一点上,吉奥一贯的效率和速度暂时“退居二线”。

一位在广汽吉奥成立之前加入吉奥的员工对此深有体会。“以前都是老板说了算,现在(许多事)都要各部门会签意见,然后老板审批。”她感到,现在企业运作方面更加严格有序了。

在这方面,缪雪中早有认识。他说,过去我们的管理基本属于粗线条管理,不够规范也不够扁平化,今后要通过管理转型,通过制度、流程的不断细化、规范化,提高管理能力。

那么,效率还要不要?早在广汽携手吉奥之初,国家发改委等主管部门就相当看重这一合作。国家发改委产业协调司副司长陈建国认为,如何把国有汽车企业的实力与民营汽车企业灵活的机制相结合,广汽与吉奥的合作是一个良好示范。

现在,这个示范还在摸索中。“我们其实也在磨合,”上述广汽吉奥人士说,“如何根据现在广汽吉奥的情况进行调整,这已经提上了议程。”

需要磨合的除了企业管理,在产品上更有直接体现。新上市的奥轩G5宣称承袭了多种国际品质。其中,设计由日本名师操刀,发动机和底盘来自三菱,电喷系统来自德尔福,底盘调校由澳大利亚公司完成,等等。

缪雪中称,合资后的广汽吉奥已经迈入主流汽车企业行列。但品牌知名度以及企业形象力的欠缺,广汽吉奥仍然不得不通过“大杂烩”式的技术集成以及相应的叫卖营销以期获得迅速认可。

在这方面,广汽吉奥如何通过自身产品,将各种国际知名品牌的技术吸收利用、融会贯通,也是一项相当重要也更加漫长的磨合工作。而技术和品质恰恰是缪雪中和李文英都相当重视的,一致认为是重造吉奥的关键性的起步工作。

基础

双方都很清楚,改变和磨合不可能一蹴而就。正如上述广汽吉奥人士所说,“变太快的话,可能水土不服”。因此,在广汽吉奥的规划中,成立之后的这三年都处于打基础阶段。

奥轩G5正式上市之前,广汽吉奥启动了第二届经销商区域巡回集训。2010年,吉奥开展了第一届的经销商集训,第二届仍然立足于打基础,其主题为“有基础,有将来”。

李文英认为,国有控股的企业和民营企业的合作,最初也是要从打基础开始。他认为,这首先要从产品开始。在广汽吉奥提出的三大转型中,首先是技术转型,其次是管理转型,第三是品质转型。

> 对于奥轩G5,李文英的设想是今年实现8000台销量,往后逐年翻番

缪雪中希望,通过“三大转型”实现企业的三大转变:从价格链向价值链转变;从卖产品向卖品牌与口碑转变;从中低端向中高端转变。

在奥轩G5的下线仪式上,一番充满现代感的歌舞表演后,缪雪中上台致辞。他首先称赞了当天的仪式表演,认为“很洋气”。但他同时也认为,“这次还不够洋气,以后会更加洋气。”

洋气,是江浙一带人们对于高端的习惯理解。在确定了皮卡、微面和SUV为主打产品以及二、三、四线城市为主打市场之后,广汽吉奥无疑希望将产品和品牌都提升到一个更加高端的位置。

缪雪中曾经表示,这一块市场因为面向二、三线甚至是农村等市场,尽管当前已经相当庞大,但是高品质、上档次的产品仍然比较少。

将销售网络沉到乡镇等农村市场,与广汽形成差别化发展,优势互补,正是陈建国的建议。他同时也提出警告,汽车产业利空信息比较多,广汽吉奥要抓紧时机,时不我待。

广汽吉奥内部人士也坦承,现在销售压力很大。既要打基础,又要快速占领市场,这是一个相对矛盾的两面。这在现实中也必然影响到广汽吉奥的规划。对于奥轩G5,李文英的设想是今年实现8000台销量,往后逐年翻番。而缪雪中面对经销商时,则发出了“3年10万台”的壮语。

这或许也是磨合的一个侧面,也反映了广汽吉奥当前既求稳又求快的一种心态。对此,陈建国早前的建议显得较有针对性。他说,企业内部发展应该有争议,但在现代企业制度建设和科学决策上要做到统一。

被诉欺诈 锦湖“翻案”招千人维权

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

道歉、召回、翻案,在遭到央视曝光两个月后,韩国锦湖轮胎的“强硬”在中国再次引起波动。“翻案风波”未平,一场围绕锦湖轮胎的维权“硬仗”已全面开打。

与锦湖轮胎(中国)董事长李汉燮同样“强硬”的是由两名律师牵头组成的“锦湖千人维权团”。5月15日,李汉燮当着中国媒体的面公开“翻供”,称锦湖轮胎从来就没有过质量问题。第二天,律师王斌、王兴就将两份投诉报告递交至中国国家认证认可监督管理委员会(简称国家认监委),将锦湖轮胎中国、中国质量认证中心和北京中化联合认证有限公司同时推上“被投诉席”,指责前者违反3C认证规定,而后者疏于监督管理。

日前,国家认监委相关部门已经正式受理该投诉。这起投诉使锦湖轮胎不仅成为“国内首例轮胎召回案”的实施者,也将成为中国首例轮胎集体诉讼案的主角。但对于遭到口诛笔伐的翻案风波,锦湖轮胎相关负责人日前接受本报记者采访时态度依旧——“都没有招供,何来翻供?!”

业内资深人士表示,“锦湖轮胎一再挑战中国消费者的底线,走向法律程序是必然的”,不过锦湖轮胎的强硬也使得牵涉其中的各方在这场企业操守危机中的不同表现被放大。

分析指出,锦湖的公关失败和不认错是激起众怒的主要导火索,但有关部门的“失声”和效率低下,也让来自民间的法制力量成为与资本背后的经济利益进行抗争的主角。

以“欺诈”之名?

以故意欺诈之名,北京惠诚律师事务所律师王斌、王兴将锦湖轮胎投诉至国家认监委。

王斌、王兴两位律师正式向国家认监委递交了两份投诉书,一份是《关于锦湖轮胎严重违反3C认证的投诉书》,投诉锦湖轮胎违反3C认证相关规定违规生产,严重侵犯消费者权益,危害公共安全和公共利益;另一份是《关于中国质量认证中心、北京中化联合认证有限公司在对锦湖轮胎进行3C认证时及监督检查存在严重过错的投诉书》,指责两认证机构在对锦湖轮胎进行3C认证以及在认证后的监管过程中存在重大过错,致使锦湖轮胎严重违规生产,属渎职行为。投诉书要求相关部门立案调查,并公布调查结果。

此外,王斌还希望撤销锦湖的3C认证,对参与诉讼的车主进行双倍赔偿。5月26日,国家认监委政策与法律事务部相关人士表示,已正式受理了两位律师的投诉,已准备就此事展开调查,并会按法律程序公布调查结果。

> 两个月过去了,相关质检部门的调查报告仍未出炉,锦湖轮胎更换的轮胎数量也只占拟召回数量的10%

根据规定,调查结果会在受理日起60日内,也即最晚于7月25日前出台并公布。这是继发律师函之后,“锦湖千人维权团”的又一行动。王斌表示,目前已有1200余人加入了维权队伍,并且有80多位车主签署了书面授权书。

4月13日,在锦湖轮胎被央视3·15晚会曝光大量使用返炼胶而致使质量低下。在锦湖拒不承认后,王斌、王兴发起了千人维权行动,并正式向锦湖轮胎中国公司以及北京现代、上海通用两大使用锦湖轮胎的汽车生产厂商发出律师函,并提出索赔。

其中,发给锦湖中国的律师函提出,“锦湖严重违背作业标准故意制造问题轮胎的行为已经构成对消费者的欺诈”,要求对已经购买和使用锦湖问题轮胎的中国消费者进行双倍赔偿。

维权律师同时指出,在与其联系的消费者中,反映的锦湖轮胎质量问题远远超出了召回批次的范围,既有天津工厂的问题轮胎,也有南京、长春工厂的问题轮胎,反映的问题包括开裂、渗气、鼓包、橡胶脱落、爆胎以及恶性交通事故。

该律师函要求锦湖在4月15日之前与其联系,但显然,锦湖方面并未予以回应。

在5月16日递交的两份投诉报告中,维权团又将矛头指向锦湖的资质,首先要求“国家认监委对天津、南京、长春锦湖展开监督检查,公布结果,向社会公众公开锦湖申请认证时的原始资料”。

获得认监委下发的强制性产品认证(以下简称3C认证)是汽车轮胎生产和销售的基本前提,之后方可生产、销售。而锦湖轮胎如何通过3C认证,且长时间违规生产未被监管发现成为投诉的主要质疑点。

“从未招供”

急于东山再起的李汉燮以为已经“扛”过了被曝光后的两个月生存大限,在5月15日公开“翻案”。

5月15日,在央视3·15曝光锦湖轮胎质量问题两个月、锦湖轮胎宣布正式召回满月的日子,李汉燮及锦湖几大高层终于集体亮相,首度与中国媒体面对面。但在接受媒体采访时,李汉燮却表示“CCTV报道有误”、“产品品质没有任何瑕疵”,全面否定了公司产品存在质量问题,称“锦湖轮胎是在产品质量没有问题的情况下进行的一次自发召回”,而召回目的是“为了重新恢复消费者的信心”。



CFP/供图

这种态度令媒体和众多纠结于召回范围过小、检测条款过于“霸王”的消费者一片哗然。

“使用返炼胶过量就能证明有质量问题吗?”针对“翻案门”的质疑,锦湖轮胎相关负责人的回复出乎记者的意料。该负责人表示,国内舆论导向过于偏激,“锦湖很委屈”。

而记者也发现,在道歉信中,李汉燮确实只承认了因生产环节疏漏和管理监督不足,天津锦湖工厂被报道的工段存在不按公司内部标准进行生产的事实,向公众致歉并承诺召回全部问题产品,全文只字未提产品存在质量问题。显然,李汉燮在迫于压力面向央视宣布道歉信时就已埋下了“翻案”的伏笔。

按照李汉燮的说法,凡是被央视3·15曝光过的企业,一般都会在一至两个月内破产,而锦湖轮胎希望能在这场风暴中幸免于难。而降低问题的严重性和不承认质量问题是关键。

5月18日,全国各地的锦湖轮胎经销商参加了“优秀经销商恳谈会”,为锦湖“东山再起”造势。与此同时,锦湖开始高调散布天津工厂即将恢复生产的消息。

锦湖方面称,占总产量65%-70%的出口业务已在4月26日恢复,目前其他工厂在完成国内汽车厂家的OEM订单上也没有问题,但在召回更换轮胎的供应上比较紧张,因此,“恳请相关部门尽快发放天津工厂3C认证以恢复生产,满足召回和免费更换的要求”。据悉,如果召回进展顺利,被吊销了3C认证的锦湖天津工厂将于3个月后恢复正常。

召回之外的“危机”

今年4月3日,刘先生在高速路上行驶,刚买了半年的新车突然爆胎,幸而处理得当,才保住了一家三口的性命。而其车辆使用的正是锦湖天津工厂生产的轮胎,但刘先生回家查看锦湖轮胎的召回报告后发现,自己“短命”的劣质轮胎竟然不在召回批次范围内。

中消协相关负责人表示,如果在召回范围之外的锦湖轮胎出现明显质量问题,造成重大损失,并有足够证据,应该及时投诉,“将会作为重要的质量事件进行调查”。

而来自车人网的投诉统计显示,虽然锦湖宣布“生产日期在3年以内的锦湖轮胎在中国生产的所有轿车用轮胎”都属于免费综合检测服务范围,但由于轮胎不在召回批次及问题原因难以界定的,很多检测点拒绝进行更换。而锦湖方面给记者的答复是“至于哪些是属于更换范围内的质量问题,以检测点鉴定为准”。值得关注的是,对问题轮胎进行鉴定的正是锦湖指定店的工作人员,而非第三方独立鉴定机构,如果消费者对鉴定结果有异议,进行复检的也是锦湖轮胎经销店的专业人员。在部分4S店,记者发现,一些检测也仅限于工作人员简单地用肉眼观测是否有鼓包和开裂。

有分析指出,这是典型的锦湖“既当运动员,又当裁判”的行为。

“应该是由质检总局监督整个召回过程”,中消协相关发言人对记者表示,中消协的主要任务就是通过央视将锦湖轮胎存在的质量问题进行曝光。而之后的调查和处理则属于质检总局等执行部门的范畴,而对于消费者认为锦湖轮胎召回批次过少以及在召回范围之外的产品同样出现质量问题等情况,该人士谨慎地表示,消费者可以通过“正常渠道”进行反映和投诉。总体而言,锦湖事件已经“移交”给执行部门处理,目前中消协在“锦湖轮胎质量门”事件上已“不方便发表意见”。

事实上,从央视曝光开始至今,锦湖轮胎事件几乎一直由锦湖轮胎自己在唱“独角戏”,政府相关职能部门只是下发了针对天津工厂的暂停3C认证和停产决定,对于已经给消费者造成的损失,并没有任何来自相关部门的决定出台。按照天津锦湖生产部内部人士的说法,在3月15日之后,天津市和滨海新区质监局就进入锦湖公司进行了执法检查、抽样送检,并责令该企业在事实查清前停止相关产品的生产和销售工作;3月16日,中国质量认证中心即暂停了锦湖轮胎产品的13张3C认证证书,责令相关产品不得出厂销售。

但两个月过去了,相关质检部门关于“事实查清”后的报告仍未出炉。而自4月15日开始召回至5月11日,锦湖轮胎仅更换了3.4万条轮胎,约占拟召回数量的10%。

全球化与专业化的
华文财经传媒

《经济观察报》秉承“理性、建设性”理念,服务于商业、财经的中高层决策人士及政府和知识界人士,为他们提供新兴的、行动能力强的价值观和生活方式。



欢迎订阅2011年《经济观察报》,全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅,邮发代号23-327
征订电话:11185 报社咨询电话:010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期,订阅用户专享。

理性、建设性
经济观察报
The Economic Observer

整车延保战打响

5 年 /10 万公里或成整车质保新标准

■ 本报记者 杨小林 北京报道

如果企业承诺给新车提供 5 年或 10 万公里的超长保修期,你愿意掏出 20 万元购买一部韩国车吗?美国消费者给出的答案是 YES,就在上个月,现代在美国推出的第八代索纳塔单月销量一举击败雅阁和凯美瑞,实现了韩系车有史以来在该细分市场的第一次登顶。

然而,在大多数中国消费者心中,最晚进入中国市场的韩国车,无论是从品牌形象还是美誉度上,都处于合资品牌金字塔的底端。这在一定程度上解释了为何韩系车进入中国数年后,仍迟迟在中高端市场难有建树。

韩系车似乎找到了克敌制胜的“法宝”——通过大幅延长整车保修期,复制其在北美与日系车“贴身肉搏”的成功经验。上周,现代起亚在华两家合资企业同时宣布,将索纳塔和 K5 等 B 级车的整车保修期延长至 5 年或 10 万公里。

在向对手发起新一轮冲击的同时,韩系车也揭开了整车企业在执行保修政策上的“疮疤”——对比中国和美国等西方发达国家部分车企实施的保修政策不难发现,他们毫无例外地都在遵照“双重标准”执行。

中美汽车质保期缩水排行榜

北美地区质保期			国内质保期	
汽车制造商	基本质保期	动力系统质保期	汽车制造商	质保期
现代	5 年 /6 万英里(9.66 万公里)	10 年 /10 万英里(16.1 万公里)	北京现代(索纳塔)	5 年 /10 万公里
大众	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	5 年 /6 万英里(9.66 万公里)	一汽 - 大众 上海大众	2 年 /6 万公里 2 年 /6 万公里
起亚	5 年 /6 万英里(9.66 万公里)	10 年 /10 万英里(16.1 万公里)	东风悦达起亚(K5)	5 年 /10 万公里
马自达	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	一汽马自达	3 年 /6 万公里
通用	5 年 /10 万英里(15.1 万公里)	5 年 /10 万英里(16.1 万公里)	上海通用	2 年 /6 万公里
奥迪	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	一汽奥迪	2 年 / 无里程限制
宝马	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	4 年 /5 万英里(8.06 万公里)	华晨宝马	2 年 / 无里程限制
丰田	3 年 /3.6 万英里(5.79 万公里)	5 年 /6 万英里(9.66 万公里)	一汽丰田	2 年 /5 万公里
日产	3 年 /3.6 万英里(5.79 万公里)	5 年 /6 万英里(9.66 万公里)	东风日产 郑州日产	2 年 /6 万公里 2 年 /6 万公里
本田	3 年 /3.6 万英里(5.79 万公里)	5 年 /6 万英里(9.66 万公里)	广州本田(雅阁) 东风本田	3 年 /10 万公里 2 年 /6 万公里
福特	3 年 /3.6 万英里(5.79 万公里)	3 年 /3.6 万英里(5.79 万公里)	长安福特	2 年 /4 万公里

根据公开资料整理

“延保”进攻

上周,北京现代和东风悦达起亚,就是以“同步北美服务”的名义,同时启动了在华 B 级车的整车延保服务。根据相关政策,上半年推出的第八代索纳塔和起亚 K5 这两款韩系中高级轿车,都将享受到“5 年或 10 万公里整车保修”政策。

相比大多数竞争车型的 2 年(或 3 年)或 6 万公里的保修期,韩系车针对中高端市场推出的超长延保政策显然具有一定的“杀伤力”。

某日系合资品牌销售公司老总在获悉韩系车的延保政策后笑称这是韩系车在中高端市场发动的一场有预谋的“自杀性进攻”,“延保的额外成本肯定是由企业买单,但这很可能也是韩系车在征战 B 级车市场屡败屡战的现实下,被逼无奈的出招。”

从北京现代索纳塔 NF 御翔到东风悦达起亚远舰,韩系车此前数载都在强攻 B 级车堡垒中铩羽而归。然而,这一次,韩系车并没有按常理出牌。在起亚 K5 和第八代索纳塔上市数月后,韩系车的“杀手锏”才姗姗来迟。对此,北京现代高层解释称,原计划是在两款新车上市之初宣布既定政策,但由于两款新产品上市时间并未同步,所以只能另择时机发布相关政策。

北京现代常务副总经理李峰则将此举归纳为“顺势而为”。“中国已超越美国成为全球最大的汽车市场,但消费者却没有享受到与国际同步的售后服务。与发达国家普遍的 4 到 5 年保修期相比,国内厂商大多约定俗成地执行着差不多 2 年(或 3 年)或 6 万公里的保修期。”

李峰也坦言,韩系车要在中高端市场撼动日系车,在中国面临的挑战要远大于美国,非超常规举措不能达成。

数据显示,第八代索纳塔自 4 月 8 日上市以来,前两个月累计销量已突破 1.2 万辆。借延保政策的发布,李峰已将索纳塔年内的销量目标从 5 万辆调至 6 万辆,即今后索纳塔的月平均销量至少要达 7000 辆。这是索纳塔自 8 年前进入中国市场以来,在单月销量上从未企及的新高度。

B 级车的新战场

韩系车此举在无意中给已经陷入白热化竞争的 B 级车市场开辟了一个新战场——整车延保。

“我相信肯定会有跟进者。”李峰的逻辑很清晰,大多数跨国车企在中国都遵照独立于全球市场之外的标准来提供整车保修服务,而与国际同步尤其是向发达国家标准看齐,则是市场竞争进一步加剧的 B 级车市场发展的必然趋势。

“相对于入门级和紧凑型轿车用户而言,购买中高端轿车的消费者更看重品牌和服务,而韩系车提供超长保修期正试图借助服务提升,来弥补其在该细分市场所面临的品牌短板。”业内人士分析称,一旦有新加入者打破了平衡,竞争对手若不跟进就容易陷入被动。

更何况,多数跨国公司在执行相关政策时,的确有“双重标准”。

例如,上海大众、一汽 - 大众、上海通用和东风日产等主流合资企业,在整车保修政策上目前都遵照 2 年或 6 万公里的标准执行,丰田、本田和马自达等在华日系合资车企则提供 3 年或 6 万(或 10 万)公里整车保修。而在北美和欧洲等海外市场,这些跨国车企提供的整车保修期远远超过“中国标准”。

以美国为例,大众、宝马、奥迪、别克和马自达毫无例外都是遵照 4 年或 5 万英里(8.06 万公里)标准提供政策保修,并单独对包括发动机和变速箱等动力总成系统提供等于或高于整车保修期的保修服务。其中,以现代和起亚提供的 5 年或 5 万英里(9.66 万公里)的整车保修、10 年或 10 万英里(16.1 万公里)动力系统质保期为最长。

通用在 2006 年 9 月宣布其所有 2007 款轿车和卡车动力系统的质保期延长至 5 年 /10 万英里(16.1 万公里),有 80 余款车型都在此次延保之列,但该项政策的适用范围仅限于北美地区。

实际上,近年来,由于市场竞争加剧,部分车企已经在整车保修政策上开始选择逐步与国际接轨。一汽 - 大众在 2005 年 3 月宣布将售后质保期由 1 年 /2 万公里延长至 2 年 /5 万公里;一汽奥迪的质保期也由 1 年(无里程限制)延长至 2 年(无里程限制)。

2008 年,当东风悦达起亚和北京现代相继推出动力总成“5 年或 10 万公里”及易损件“3 个月 /5000 公里”保修政策后,广汽本田和一汽丰田随后也陆续跟进,均将 2 年 /6 万公里整车质保延长至 3 年 /10 万公里。

汉兰达两岁记

■ 本报记者 张耀东 北京报道

每年 6 月的第 3 个星期六,对于广汽丰田有着特别的纪念意义。

在这个日子,广汽丰田宣布过销售渠道正式诞生、发布过服务品牌“心悦”,就连旗下最为重要的两款车型汉兰达和凯美瑞也选择在这一天上市。而今年 6 月,汉兰达上市将满两年。

在众多的汽车产品中,汉兰达的这两年是颇值得单独提出来研究一番的。它曾因独树一帜而导致洛阳纸贵、供不应求;也曾因爬坡性能问题而引发争议。但有一点,在销售终端上,汉兰达是非常成功的。上市以来,汉兰达月均销量保持在 7000 辆以上,即便在最近两个月受日本地震影响而减产的情况下,月销量也在 6000 辆以上。

应该说,汉兰达是款比较独特的车型,其属于大中型 SUV,但在功能和实用性上,更像一款集合了 SUV、轿车、MPV 所长的多功能型车。可以说,这款“跨界”的汉兰达是典型的丰田式产品战略的产物,也是典型的中国式市场需求的结果。

两年前,当时中国的 SUV 市场已经表现出巨大潜力。随着本田 CRV 的热销,各厂家都加大了对 SUV 产品的导入。当时,除却哈弗、瑞虎等自主品牌所在低端 SUV 车市场以及奔驰、宝马等高档品牌 SUV 车型外,主流 SUV 市场被日韩车企占领,卖得最火的就是 20 万到 25 万元区间的车型。而比本田 CRV 尺寸和排量更大的大中型 SUV 车型,多为进口车型,售价都在 50 万元以上。

在技术选择上,当时车企已经公认一点,对于绝大多数消费者来说,对于 SUV 功能性、舒适性、安全性、外形的需求,超过了对越野性的诉求。这部分消费者,对于 SUV 的心理需求超过越野性能本身。因此,纯粹的越野车型被小众化,甚至许多 SUV 车型的越野性能也被弱化。

而就丰田自身而言,虽然在全球范围,丰田是 SUV 车型最为丰富、销量最大的车企之一,但是 RAV4、陆地巡洋舰、普拉多都已经在一汽丰田生产。在留给广汽丰田的 SUV 车型选择中,汉兰达是与凯美瑞同平台的,显然,更易于控制生产成本。

在这些背景下,广汽丰田看到了售价在 25 万到 45 万元的大中型 SUV 市场存在空白点。于是,汉兰达上市了,售价 24.88 万 -42.98 万元,分为 2.7 升和 3.5 升两个排量。客观地讲,在当时的市场环境下,汉兰达的价格还是很有竞争力的。

显然,汉兰达的诞生,建立在中国消费者的典型需求上:空间大、外形气派、舒适性装备齐全、五星级安全。另外,为了抢夺本田 CRV 等中档 SUV 车型市场,汉兰达推出 2.7 升两驱的低配版本,以形成“以大打小”的局面。但这后来也成为汉兰达被争议的重要原因之一。

在市场定位上,广汽丰田为汉兰达打造的概念是颇具 SUV 风格的“无界限”。这一理念被解读为“宜商宜娱、从容人生”的口号。简单地说,汉兰达想要吸引的是那些工作休闲两不误的商务人士。事实上,汉兰达的主力用户群也的确是那些私营业主、自由职业者、中高层管理者。



汉兰达的目标是成为豪华 SUV 销量第一 本报资料室

而后,围绕着“宜商宜娱”的地位,汉兰达在传播上的话术开始向功能诉求转变,反复强调其“融合豪华轿车的舒适驾乘、SUV 的良好视野和高通过性以及 MPV 的大空间等优势于一身”。而在技术上,则更加强调安全和节能,突出五星级安全碰撞结果,在油耗上也大做文章,让一些车主现身说法,以试图扭转大中型 SUV 费油的印象。

在广汽丰田内部,对于汉兰达的目标是成为豪华 SUV 销量第一。但是,这样高调的定位也将激发其他车企的斗志。最近一段时间,年内上市的东风日产美人奴、起亚新索兰托、福特锐界等车型纷纷宣布以汉兰达作为竞争对手,另外,奥迪 Q5 等高档品牌也逐渐放低身价,价格进入了 40 万元以内,这可能会让汉兰达所在的“蓝海”逐渐变为“红海”。

从大的方面来看,整个国产 SUV 市场仍将保持快速的增长势头,给包括汉兰达在内的 SUV 车型都留下了广阔的增长空间。但是,可以预计的是,SUV 市场的格局将会有所变化,市场会更加细分,造型出众、配置精良、技术性能均衡的产品必将会崭露头角。如同中高级轿车市场一样,日系品牌将遇到欧系品牌的全面挑战。

2 岁的汉兰达若想继续领跑,也需要调整。随着明年改进款的推出,汉兰达的产品力提升的同时,还需要其在性能均衡性、在坚持“宜商宜娱”的市场路线上,走得更积极主动。

| 星期三会客室 |

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾: 中国汽车流通协会副会长 罗磊
《经济观察报》汽车周刊主编 张耀东
主持人: 汽车天下主持 梁洪

限购之后的北京车市

在“端午”期间,京城汽车市场呈现出一升、一降、一平稳的消费结构。其中,2.5 升及以上排量高端车型的市场占有率同比增长 21%,达到 42.3%;1.6 升及以下排量的经济型车的市场占有率则从 34%下降至 11.9%;而 1.6 升至 2.5 升排量的中级车的市场占有率则与去年同期基本持平。

主持人:限购半年来,北京的车市怎么样?

罗磊: 我用两个字形容——好转。刚开始北京市突然实施限购政策以后,车市没有准备好,经销商没有准备好。下一步市场怎么发展,大家很迷茫。但现在,慢慢在好转。很多经销商老总感觉市场自 3 月份之后,车市逐渐走向正常。我跟二手车市场老总交换意见的时候,他们也都认为,进入 5 月份以后,二手车的交易逐渐恢复常态,虽然没有完全恢复到去年鼎盛的时期,但是在恢复。

张耀东: 北京 1、2 月份处于真空期,没有怎么卖车。现在都在往好的方面去转。但是从全国车市来讲,从 4 月下旬到 5 月份遇到一些瓶颈,逐渐平缓下来环比下降。从长期来讲,我是偏乐观的,我觉得下半年车市还有起来的机会,但是不会像去年那样爆发,还是会逐步地平稳下来。

主持人:就像我们最早预期的那样,限购政策出台之后对车型的影响分成两部分:对一些经济型的轿车,或者个别的民族自主品牌而言,这个政策确实形成了比较大的打击;另外一个方面,市场上热销的车型却会变得更热。导致差的更差,好的更好,出现了两极化的情况。而消费者想购买热销车时,往往不是没有就是加价。对这个现象两位怎么看?

罗磊: 对于北京的消费者来说,确实是比较痛苦的事情。我的建议是:不要都挤着去买紧俏车型,在购车成本之外再拿出一部分资金无端地送给别人,消费者很吃亏。

张耀东: 这里有两个稀缺资源:一个是车号,车牌是稀缺资源;另一个稀缺资源来自于厂家,厂家有一项政策,限制异地购车导致的。原来北京是全国车价的低谷,别的地方要到北京来买车。现在由于这个政策,很多经销商不着急,他知道绝大多数人不会浪费自己的摇号资格,车主会忍痛接受他的价格。

媒体要呼吁的是,最起码在大华北区异地购车的限制逐渐放松。这样消费者可以考虑到周边省市买车。现在从政策来讲,只是打压了消费者买车,但是没有抑制厂家一些不合理的做法,还让它大行其道。这大大地延缓了汽车更换周期。一个牌照要在手里开三年,才能属于自己、才能参加换号。很多人原来买车考虑一年,现在要考虑三年。从长远来讲,的确会导致在北京两极分化,热门车会更热。因此,消费者和媒体、政府大家要共同努力,包括罗秘书长这样的单位也要呼吁:企业不要那么短视。

(实习记者 张嫣 整理)

@ | 车事“围”观 |

车事“围”观栏目是由经济观察报与新浪汽车频道(auto.sina.com.cn)联合推出的。微评一周车事大事趣闻,汇阅各方大义精言,敬请关注 @ 新浪汽车、@ 经观汽车。

莲花变身“路特斯”
奇瑞量子破冰难

@ 新浪汽车:【新闻:上汽启动整体上市 集团将“空心化”】备受关注的上海汽车整体上市近日正式启动。上海汽车公布的发行股份购买资产事项的相关议案显示,此次整体上市总交易价格达到 291.19 亿元。而在核心资产逐步实现资本化之后,上汽集团将面临“空心化”,与此同时大批高管也面临调整。

微评:对于投资者而言,最希望看到的,就是优质资产打包上市。这也应验了胡茂元先生当年发出的“好苹果和坏苹果”的理论。

@ 麦迦: 中国油价只涨不跌已是常态,从 2 元多一升到今天的 7 元多一升,多年来油价一直在“稳步前进”,终于达到了“国际水平”。虽然国际油价有涨有落,但中国消费者却只能感受油价上升的痛苦,几乎没有分享过国际油价下降的喜悦。发改委表示成品油供应十分吃紧,似乎又在为下一轮涨价造势。(媒体从业者)

微评:从中央提出建设节能型社会的角度去看,发改委历次提价都是理由充分的——通过涨价倒逼车主节油。

@ 于洪江:# 以技术换市场 # 国内汽车制造商众多,且一个外国品牌可选择两个合作伙伴。这样的政策使得国内各企业在合资谈判中成了外方选择的对象。而庞大的中国市场对外方确实极具诱惑力,但只是吸引人家来选择合作人而已,从未成为换取技术的筹码。(一汽马自达销售副总经理)

微评:跨国公司当然不是白求恩,来华投资当然是要赚钱的。至于我们为何合资了却掌握不了技术,还是关起门来自己总结吧。

@ 王政微博:【答案】青年汽车已与英国莲花签订协议,拥有莲花轿车品牌永久使用权。请注意,莲花轿车与跑车徽标的区别。//@ 京华时报汽车周刊:莲花进中国后,品牌改为“路特斯”,为何不是莲花呢,难道青年莲花已在中国抢注了莲花品牌,这对于百年莲花品牌来说,情何以堪。(媒体从业者)

微评:事实证明,“莲花”二字的中文汽车类商标,确实已经被抢注。而青年莲花,则可以无限期打“莲花”的擦边球。

@ 莫言清风:2001~2010 的 10 年是汽车行业的快牛周期,汽车销量从 238 万 / 年激增到了 1800 万 / 年;2011 年之后汽车行业将逐步进入高位上的慢牛周期。如果车企相安无事都可以过得很好,可是 2015 年汽车行业的产能规划达到了 4500 万 / 年,如果不闲置产能就要从别人手里夺更多筹码。淘汰赛正在开始。(新浪汽车评论员)

微评:什么时候业内专家不再提中国的“千人汽车保有量”,可能意味着中国车市开始真正步入理性增长轨道。

@ 经观汽车:【沉寂五载:奇瑞量子迎来春天?】在沉寂中推进了 5 载的奇瑞量子项目,即将迎来破土发芽的春天。经观汽车获悉,奇瑞量子将在下半年某月发布品牌和战略规划,并首度将国际化经营团队从幕后拉到台前“首秀”。除了前 MINI 设计总监,大众通用萨博和欧宝多位前高管鼎力加盟,11 名高管中只有两名是中国人。

微评:奇瑞量子和奇瑞斯巴鲁,合资领域面临“双线作战”的奇瑞,是否会分身乏术?对奇瑞而言,未来的前途很光明,眼下的挑战很巨大。

编辑:张雅楠 e-mail:zhangyanan@eeo.com.cn | 美编:周一暄

会员制购房
梦碎“银河星座” 40
土地瑕疵扎破购房梦

绑定地方政府 央企造“大城”运动 38
如何打动“地方政府”的芳心

主攻一线受限 富力攻防两难 39
囿于高负债

万科出招商业地产 39
中粮做大悦城,华润做万象城,万科做什么?



谁的亚运城

■ 本报记者 邬琼 吴娓婷 广州报道

6月6日,端午节,数百名亚运城业主聚至广州珠江新城马会家居亚运城售楼部现场,要求退房。

这是自广州亚运城开售以来,第二波业主群体要求退房。去年10月,亚运城首批房源销售之后,部分业主发现其购楼价格高于此前开发商内部认购价格,并因政策出台而提升首付后,要求退房。

与上次不同,此次业主退房的原因是亚运城质量有问题。

“装修尚在其次,我们发现多栋单位出现大规模的墙面裂缝,所以我们怀疑房子主体结构本身可能存在问题,我们不能住危楼。”有亚运城业主对本报表示。

迄今,多数业主并未在亚运城承售方——由富力、雅居乐、碧桂园、中信地产及世茂房地产联合组成的利合房地产公司得到准确的答案。利合方面希望业主能够配合开发商对出现的装修质量问题的房屋进行修缮处理,但业主们认为,利合地产的物管部门仅能进行小规模的修缮,对于较为严重的质量问题还是无能为力。

自2007年兴建开始,广州亚运城历经广州市亚组委,到富力地产、雅居乐地产、碧桂园及中信地产和世茂房地产联合组建的利合房地产公司,再到利合房地产公司将此部分项目出售给亚运城业主,已没有人知道亚运城到底是谁的亚运城。

“这是谁的亚运城?广州的城市形象?亚运会参会人员的临时居所?开发商的楼盘?还是我们业主的房子?”有广州亚运城业主对本报表示。

BOT的疑问

在亚运城开建之初,围绕亚运城建设资金及后期建设运营的讨论在广州一直没有停止。最后,广州市政府决定以BOT模式,通过引入社会资金进行亚运城的整体建设。

所谓的BOT模式,即政府先行垫资及贷款完成相关亚运配套的基建工程,然后引入社会资金,解决亚运城开发过程中的资金问题,也即build-transfer-operate(建设—移交—运营)。

2009年12月22日,富力、碧桂园及雅居乐联合体成立独立项目公司广州利合房地产开发有限公司参与竞拍及亚运城项目,并最终以255亿元的价格拿下亚运城项目。这意味着利合房地产不但拿下整个亚运城的后期建设土地,同时拿下了已建承的技术官员村、媒体村及运动员村的房屋销售权。

作为亚运城已建项目的运动员村、技术官员村及媒体村在亚运会召开之前即已通过验收,且施工方负责对象为广州市亚组委。

广州市亚组委于今年1月将亚运城项目整体移交至利合地产。

这意味着当亚运城收楼之后,业主们将无法直接面对亚运城已建项目的承建方,利合地产也是在接收亚运城之后方能判别政府已建项目的质量情况,并且难以直接要求承建方对不符合质量的房屋进行整改。

5月31日,广州市副市长苏泽群在广州电视台《行风大家谈》节目上,就亚运城问题公开表示:“如果亚运城收楼出现质量问题,业主应向开发商投诉。”但苏泽群同时表示,“政府不会不管的,如果确实存在问题,要追究承建商的责任。”

▶下转39版



周一暄/插图



绑定地方政府 央企造“大城”运动

■ 本报记者 周亚霖 北京报道

2009 年上市融资 500 多亿,2010 年 100 亿的中期票据融资,到今年 60 亿的中期票据融资,财大气粗的建筑和地产业的双料“大象”——中国建筑并不满意旗下已有一个庞大的地产“一哥”中海,一直渴望在地产端再发力。城市综合开发已经成为了中建的一大特色。

相同的背景之下,中国冶金、中国铁建此类央企也大力在向毛利润更高的地产板块发力,城市综合开发成为一种时尚。央企有由做大向做强的渴求,但地产行业各种资本林立,民营背景更是不乏效率快、稳准狠的大票“高手”,如何突围?

造 17 城

6 月,中国建筑股份有限公司与郑州市人民政府就郑州经济技术开发区滨水新区城市综合开发项目签署战略合作框架协议。中国建筑与郑州市签署的项目合作协议,涉及投资总额约 80 亿元,计划 5 年内完成建设开发。按照协议,合作开发项目包括两个部分:滨水新区范围内土地整理投资项目和公建合作建设项目。土地整理投资项目主要含征地拆迁、土地整理、安置房建设、按规定列入投资成本的绿化等;公建合作建设项目主要含创业大厦、公益性文化娱乐场馆、体育公园等。

5 月,中国建筑刚在贵州攻下一城。遵义市政府与中国建筑股份有限公司在贵阳签署《遵义市新蒲新区城市综合开发项目合作框架协议》,双方决定建立长期战略合作。该项目需要中国建筑投资 100 亿。据国信证券统计,中国建筑已经在中国做了 17 个城市综合开发了。

而在国信证券的 4 月的研究报告中,着重讲述了做城市综合开发的时代背景。

“城市综合运营商是建筑企业二次转型的一个重要模式,公司目前已经与北京、上海、武汉、新疆、昆明等国内 17 个省、市、自治区签订了框架协议,这种包含一揽子投资计划的框架协议最终将为公司带来巨量的工程施工合同、BT 项目合同、土地一级开发合同以及可用于二级开发的大量优质低价土地储备,因成片区域的开发,一般涉及投资动辄几十亿、上百亿,一般城投公司或地方建工企业难有实力独自承担,在银行日益收紧对地方融资平台信贷的背景下,公司这样具有央企背景同时具备强大综合建设实力的企业成为地方政府进行城市开发的首选”。

> 瞌睡遇到枕头,造城暗合了地方政府,央企的财力和双方的互相信赖感又成了催化剂

比起普通的地产公司,央企的分公司在很多特别是中西部地区的三、四线城市修桥、铺路、盖房早已在当地扎根。而中国建筑在很多中西部地区做城市综合运营也来源于其深厚的人脉关系。但人脉只是起因,如何才能真正地打动“地方政府”的芳心呢?

瞌睡遇到枕头

以中国建筑在西安某区做的一个用地面积约 20 多万平方米的城市综合开发为例,不难发现:地方政府要大搞城市建设,而地方城投类公司缺钱而深感懊恼。瞌睡遇到枕头,造城暗合了地方政府,央企的财力和双方的互相信赖感又成了催化剂。

西安某地要做城市开发,当地政府拿不出钱来,后来就引来了中国建筑的投资。

中国建筑在该地的投资就正是其一直强调的新的盈利模式:投资 + 地产 + 工程 + 设计。通过这种模式,地方政府和中国建筑之间形成了关系错综、牢不可破的利益关系。

其具体合作是,中建股份向某区政府下的一个开发公司提供 13 亿元资金,以供其进行拆迁安置,当地政府则需将 410 亩周边地块以每亩 360 万的价格对其挂牌转让,资金使用期间,当地政府向中建股份按照央行贷款基准利率支付 1 年资金占用费。中建股份还将与开发公司签订合同,承接和整个大土地相关的某城中村 150 万平方米的安置项目建筑工程,总承包价约 26 亿元。同时,开发公司以 3000 万元聘请中建股份下属的某设计院为整个综合开发中的一个环节的顾问。

而中国建筑在双方磋商中,对拿地成本进行了详细的计算。拿地要花费 14 多亿,而这样,中国建筑获得了约 82 万平方米左右的可售建筑面积。楼面地价算下了大约合 1700 元 / 平方米。当地的资深开发商向记者表示,这个土地价格属于正常。但对于中国建筑关键之处,是回避了激烈的土地竞争。

而在中国建筑当时计算中,将住宅的建安成本计算在 1800 元 / 平方米,商业的建安成本是 2500 元 / 平方米。整体算下来,一平方米的造价约 4100 多元。计算一期开盘时候住宅卖每平方米 6000 多元,整个项目的毛利润是 27%。这和做建筑施工比,利润率还不错。

央企的大盘

无独有偶,几乎所有的建筑型央企都在做“大城”开发。一位业内人士告诉记者:大型建筑公司不愿意常年为开发商打工了,拿着 5%-10%的低利润。随着房地产开发环节高度社会化,地产策划、营销几乎没有秘密可言。对于建筑央企而言,无非就多了一个环节,搞定土地。中国中铁、中国冶金、中国铁建都在积极做城市综合开发。这都是近年来上市融资数百亿的大型央企。



城市综合开发成为了中建的一大特色 CFP/ 供图

和央企相比,地方政府似乎不是很宽裕。而在 6 月 1 日,央行发布的《2010 中国区域金融运行报告》公开披露融资平台数据。截至 2010 年年底,全国共有地方政府融资平台 1 万余家,较 2008 年年底增长 25%以上,其中,县级平台占 70%左右。平台贷款在人民币各项贷款中占比不超过 30%”。按 2010 年末人民币贷款余额为 47.92 万亿元计算,政府融资平台贷款不到 14.376 万亿元。约五成以上地方政府融资平台贷款投向基础设施。

广州、贵州、福建、河北等地轮番“攀亲”央企后,6 月 3 日,河南省 2011 年与中央企业合作重点项目签约仪式在人民大会堂举行。河南省四大班子率部分省直机关、各省辖市、省管企业和其他相关企业主要负责人参会。国家有关部委领导和 100 多家中央企业负责人应邀参会。

民企算账

而在一个全国性的大型民营地产公司看来,中建的城市综合开发的资金使用效率属于中等。他认为和他们公司相比,效率低了不少,如果换了他的公司,不会拿西安的那块土地。换了恒大、世纪金源,那些稳准狠出名的公司也不会拿这块地。但他也能理解中国建筑的做法,公司那么大,又做了那么多大手笔融资,就渴望做大盘。

他给记者算了一笔账:“这个楼盘均价 8000 元,那按照现在的造价每平方米不能少于 3000 元,加上地价加上各种税费,一平米要 6600 元左右才能保本,就等于大约一平米赚 1400 元。就是说用 1700 元的本金去撬动 1400 元的利润,大约有 82%左右的自有资金利润率。但问题是这个楼盘开发下来,最少要两年半,那就意味着一年赚 32%左右,比向基金融资利息高点,最近的利息是 25%。当然,这个钱用出去,利息还低于高利贷。另一个关键问题是它还要先给地方政府 13 个亿。”而在中建的测算中,整个投资收回期是 5.28 年。

搞实业不如搞房地产,搞房地产不如金融运作。中国建筑的西安开发多少也体现了当下一个现象。“不过中建不这么搞,就很可能拿不到地。除了东南沿海拿地都是市场竞争,比较规范,但一些地方政府就是如此,不听我的,就休想拿地。即便是公平的竞争也不行。”这位开发商表示对中建很理解,“当然,他们除了中海,别的部门搞地产,效率一般,我们打过交道。”

国土督察两颁整改令 桂林照卖“准净地”

■ 本报记者 廖杰华 桂林、深圳报道

一年多出让 11 幅土地,无一“交货”,这就是发生在桂林土地市场的“准净地”游戏。

知情人士向本报记者透露,在 3 月份的国土督察中,该问题被纳入国土部督察范围并要求整改。但到目前为止,这些地块由于涉及到拆迁补偿、未征先卖问题,至今无法交地。

据悉,针对今年 3 月份督察出的问题,5 月 6 日,国家土地督察广州局曾在南宁召开过专门的意见反馈会,会上国家土地督察广州局对督察出的问题提出专门的整改意见,但这并未阻止住桂林继续拍卖问题土地的步伐。

“准净地”照卖

记者调查显示,从 2010 年 4 月到 2011 年 1 月间,桂林国土局编号为 P044—P049 的土地,以及 P054—P060 的共计 11 宗(其中 P045 为 2009 年出让)土地,通过招拍挂出让,出让总收入 22.26 亿元,在开发商按期支付土地价款后,由于这些土地都存在未征先卖、征地补偿不到位的问题,至今,上述 11 宗土地没有一块完成交地工作,目前这些土地被动荒置、被动囤积。

2010 年 4 月份挂牌出让的位于雁山区的 P049 地块,总面积 151670 平方米,国土局拍卖协议注明,招拍挂成交后 3 个月交 133334 平方米,完成相应工作后交 18336 平方米,但至今没有完全交付。2010 年 11 月拍卖的位于象山区瓦窑的 P057 地块,总面积 34812 平方米,该地块内有大量的厂房和办公楼等建筑物,拍卖时桂林国土局的文件规定,土地成交之后 13 个月交付;而交付期限最长的位于七星区空明东路 P058 地块总面积 54849 平方米,于 2010 年 12 月拍卖,该地块也有大量未拆迁的办公楼和厂房,交付期限长达 17 个月。

其中,最突出的案例是,桂林市七星区彭家岭村一块总面积约为 950 亩的土地五年前被国土局征走,去年 9 月被国土局拍卖的三宗土地就位于其中,一方面与村民用协议确认的征地补偿仍不到位;另一方面,三宗土地有多达 50.6 亩是没有完成任何征地手续的农地,占整个拍卖面积的八分之一。

桂林当地一位熟悉内情的人士对本报记者称,一般的招拍挂,产权干净的地才会拍卖,拍卖之后会在短期内立即交付,而近几年桂林全部是存在问题的“准净地”,因此,在桂林国土局的文件中,都约定几个月甚至一年多才交付。

“国土局未征先卖、补偿不到位,在村民的利益得不到保证的情况下,很容易发生群体性事件。”上述人士称。

拍卖“准净地”已成为桂林的潜规则。桂林市七星区彭家岭村的村民向本报记者举报称,桂林国土局“盗卖”农地被媒体曝光后,桂林国土局也组织了开发商和村民开过会,但后来没了下文。

督察整改无期

据本报了解,由于房价上涨过快,在土地收储、出让、合同签署过程中出现了一系列不规范行为,今年 3 月份,桂林市成为广西壮族自治区受国土部重点督察的两个城市之一,负责具体执行的是国家土地督察广州局。

> 国土局未征先卖、补偿不到位,在村民的利益得不到保证的情况下,很容易发生群体性事件

当时督察的内容是,通过督察,掌握各地的土地利用规划和计划执行情况、建设用地审批、供应情况以及土地执法监管等方面的情况。以遏制土地违法违规势头,保证中央土地管理和耕地保护政策的落实。

据悉,督察之后的 5 月 6 日,桂林、百色市土地例行督察意见反馈会在南宁市召开,国家土地督察广州局通报了对桂林、百色市土地利用、管理情况的例行督察意见,对存在的问题提出了明确的整改要求。国家土地督察广州局局长束伟星出席了当天的会议。

据广西壮族自治区国土资源厅网站的新闻报道,在例行督察期间,督察组应用在线土地督察系统,全面核查了桂林、百色市土地利用总体规划、农用地转用和土地征收审批、耕地保护、土地供应、土地登记、土地执法等方面的情况。

督察组对总体情况表示满意,但也存在一定的问题,需要加强整改。束伟星对存在的问题逐条提出了针对性的整改意见,要求广西高度重视,采取有效措施认真整改,杜绝同类问题继续发生。

知情人士对本报记者表示,国家土地督察广州局对桂林的督察涉及到了桂林国土局在征地过程中出现的土地出让合同不按规定签署、未征先卖、征地补偿不到位等问题。

不过,国土部督察并没能阻止桂林的违规卖地步伐。

5 月 26 日,桂林市国土局将又一宗编号为 P061 的同样存在征地补偿不到位、与农民纠纷不断的土地以 1.62 亿元成交价卖给冠城大通(600067)。

据悉,5 月 26 日拍卖前,由于已被拍卖的土地及周边地块纠纷和冲突不断,该地块存在的未征先卖和补偿不到位等诸多问题已广为人知,绝大部分开发商都不敢报名参与竞拍,冠城大通以唯一买家的身份参与了桂林市七星区猫儿山 P061 地块的土地拍卖,仅通过一轮加价,便以 1.62 亿元的价格获得该地块的使用权,折合楼面地价仅 1908 元 / 平方米。

对于为何强行接盘,冠城大通相关人士在接受本报记者采时表示,公司确实知道相关地块存在一些问题,但相信政府能够解决,所以在经过公司董事会同意后,拍下了上述地块。

“以目前桂林国土局的办事效率与意愿来看,国土部的督察整改意见落实起来可能是遥遥无期。”桂林当地一位熟悉内情的人士对记者表示。

桂林国土局一直拖延整改,直接影响了桂林市保障房目标任务的完成。记者从桂林市建设规划与房产政务信息网上查询得知,彭家岭片区土地上还规划有一个占地面积 7143 平方米、总建筑面积 15436 平方米、规划户数 298 户的政府廉租房项目,同样因为征地补偿不到位和未征先卖的问题,该保障房项目也无法进场施工。

2 分钟抢购 180 套 房地产网络专卖店创奇迹

5 月 29 日,昆山花桥游站体验中心,新浪乐居房产电商频道的首家网络专卖店“游站”正式开盘,千余意向客户涌入现场与在线的两万多网友一起网上抢房。在 15:58 抢购活动开始仅 2 分钟,180 套房源通过网络被瞬间抢购,创下了全国网上售卖整盘项目的销售奇迹。游站网上销售的成功开启了房地产电子商务进入整盘营销的新时代,同时确立了以整盘专卖和散盘竞卖两大模式并存的房地产电子商务主流模式,为未来房产电商的发展提供了可参考学习的标杆。

现场抢房成功的网友认为:电子商务使看房、选房以及购房一系列过程变得更加轻松简便。足不出户就可以挑选房源,省去了辛苦的满城奔波,更了避免了通宵排队拿号,甚至在烈日下怀揣订金等待摇号的痛苦。游站网上专卖店线上的展现直观,体验真实,选房过程人性化,注册及定金交纳流程安全,加上线下专业服务团队的热情支持,让此次买房过程变成了一次高效便捷安全的体验。

中国房产信息集团董事局联席主席兼总裁周忻表示,很高兴看到房产电商的首个网络专卖店游站能够得到这么多网友的关注与支持,没想到互联网的高效让我们仅仅 2 分钟就达到了 180 套的销售业绩。今天的成功标志着房产电商这种新型的营销模式已经得到了大众的普遍认可,新浪乐居房产电商频道将从之前的“试水”正式转入运营状态。游站因其独特的创新理念以及与互联网高度重合的目标定位,成就了中国房地产电子商务的第一站。今后我们还将继续和游站开展更多更丰富的合作。同时,房产电商频道上还将有更多的新产品与营销模式出现,也期待更多合作伙伴加入中国房地产电子商务的行列。

上海恒地仓房产开发有限公司董事长、城开锦亭置业有限公司总经理曹毅敏在会上说:首先要感谢新浪乐居提供了这样一个高度符合游站理念的平台,让还没入住游站的网友在看房、选房与购房时就能通过网络体会到游站倡导的“体验”、“年轻态”与“梦想”的理念。在房地产市场调控的大背景下,游站 2 分钟即取得如此成绩,与房产电商频道领先的网络技术、高效的线下执行力、可靠的交易平台保证和丰富多样的推广资源密不可分。游站网络专卖店不仅支持线上三维立体看房、选房、24 小时在线答疑等线上服务,线下更是组建了庞大的客服团队,力争每一位意向客户都能得到最周到、最贴心的服务。这种线上线下无缝连接的团队合作,是游站开盘当天即创造销售奇迹的重要因素。

房产电商是国内首个综合型专业房地产电子商务频道,为房地产行业提供多元化一体式网上售楼解决方案。房产电商频道将详实的房产信息、专业的行业知识和多种交易机制融为一体,旨在运用领先的互联网技术、丰富的房产经验和综合的推广渠道资源,为房地产行业打造一个功能更强大、业态更全面、内容更专业、客群更精准、展现更互动、服务更贴心、交易更安全、推广更强势的房地产网络交易平台,为传统的房地产营销开拓一条创新的线上渠道。

新浪乐居房产电商频道分为“竞卖区”和“专卖区”两大交易区域。“专卖区”是专为单一项目设计搭建的专门电子商务平台。专卖店中将根据不同项目交易模型为广大网友提供包括购房单、摇号和直接购买等多种购房模式。“竞卖区”是为零散房产产品提供的网上交易专区,目前根据不同项目交易要求提供中国式竞拍、荷兰式竞拍、阶梯团购、暗拍秒杀等四大竞卖模式。

短短一个多月的时间,房产电商自正式上线以来就连续与多个知名开发商及明星楼盘进行了不同规模的合作,集合了公寓、别墅、写字楼、商铺、创意产业园区整体项目等各种业态的房地产产品,售卖同时兼顾租赁商铺等多种交易模式,成为目前业态丰富的房地产电子商务平台。并拥有散拍“竞卖区”里的中国式竞拍、荷兰式倒拍、暗拍秒杀和阶梯团购四大竞卖模式,以及“专卖店”中的购房单、摇号和直接购买三大购房模式。自 5 月 6 日上线后,相继与 SOHO 中国、上海一家人、南国威尼斯等项目合作,根据项目具体情况,分别采取了中国式竞拍、荷兰式倒拍、暗拍秒杀等丰富的竞拍模式,并涉及公寓、别墅、写字楼、商铺等多种业态。而游站则是房产电商频道上的首家专卖店,成为全盘网上销售的楼盘项目。

业内普遍认为,游站开盘当日交出了如此漂亮的成绩单,取得了项目产品和房产电商双赢的市场效应,也将成为中国房地产电子商务发展的一个标志。新浪乐居房产电商频道成为目前拥有业态全面、交易模式完善、展现手法领先的房地产电子商务平台,将成为房产电商的行业标杆。

房产电商频道合作项目回顾

4 月 23 日,与 SOHO 中国携手成功竞拍两个千万级商铺,首次实现中国房地产业的全程互联网交易;

5 月 15 日,与 SOHO 中国第二次合作,负责 SOHO 中国旗下包括了公寓、写字楼、商铺等多种业态共15 套房源的网络销售,总成交价超过 1.36 亿元。此外还有 1 套位于前门商铺的出租。共有 1561 人报名注册,132 人次缴纳保证金参与竞买,16 次竞价中出现 11 次秒杀,并有 1位网友在家中上网竞买得手。SOHO中国率先开启的房地产电子商务正在从试验阶段进入批量化和普及阶段。

5 月 22 日,新浪乐居与上海一家人再次携手推出的网拍新玩法——暗拍秒杀和荷兰式竞拍也获得成功,3 套公寓均以低于市场价20 多万的价格成交,参加荷兰式倒拍的别墅更是以低于起拍价 96 万元的超低价成交。本次网上竞购共有106 人次缴纳保证金参与公寓暗拍秒杀,196 人次参与别墅的荷兰式倒拍。

5 月 25 日,作为房地产电子商务平台的中国旅游地产项目,南国威尼斯特推出价值 28 万的三套房源以全款6 万捧房回家、五折特惠抢房和 12 万起竞拍三种方式进行网上专卖。近两千名网友交纳保证金参与了活动。

5 月 29 日,房产电商首家网络专卖店“游站”正式开盘。现场千余意向客户涌入现场与在线的 22395 名网友一起网上抢房。在 15:58 抢购活动开始仅 2 分钟,180 套房源通过网络被瞬间抢购,创下了全国网上售卖整盘项目的销售奇迹。

|AD

主攻一线受限 富力攻防两难

■ 本报记者 廖杰华 深圳报道

至5月底,富力地产销售收入108.62亿元,距年初制定全年销售400亿元目标仍有相当距离。

对于富力的下半年状况,中银国际分析师田世欣认为,富力2011年的合同销售额预计仅为294 亿。

由于主产区较为集中,富力住宅部分难以如万科、中海可以凭借高覆盖率达至互补平衡。限购之下,使得"聚焦一线城市"的战略备受考验。

对于富力而言,由于销售仅为平均水准,使其高于其他企业的负债状况压力更大。富力降低负债率的方法,一是加强销售;二是拓宽融资渠道;三是停止拿地,暂缓扩张。

但在调控的局面下,这是一个解不开的环。富力的风险在于:销售主要依赖广州、北京和天津为主的少数几个一线城市,严厉的紧缩政策和供给增加已严重影响这些市场,导致销售放缓,无法为集团提供足够的现金流;二是包括回归A股在内的融资渠道受限,无法缓解富力大幅高于行业水平的负债率;三是扩张和稳健无法平衡,如果停止拿地,可以将净负债率控制在比较理想的水平,但将失去发展机会,进而从一线军团掉队;如果继续拿地,负债率又将立马飙升,风险立现。

产区受限

在6月1日富力对外公布的5月份销售业绩中,富力共完成销售收入22.82亿元,完成销售面积16.97万平方米,同比分别上升82%和60%,但环比却下降13%和上升1%。

按照年初制定的400亿销售目标计算,完成尚不及全年的三分之一。

公告显示,5月富力的销售产区主要是广州、北京、天津三个城市。其中广州贡献最大,销售额为5.6亿元;其次是天津,合同额4.47亿元;来自北京的销售额稍逊于天津,为4.34亿元。

知情人士对本报记者表示,富力眼下最迫切的问题在于销售,销售的难题在于占比过高的一线城市不给力。

2010年年报显示,广州、北京和天津是2010年销售表现最出色的城市,销售额分别达93亿、83亿和53亿,其中北京的销售增长最为强劲,增幅为48%。这三个核心城市在总销售额的比重达到了71%,而2009年这一比例是75%。

作为一家销售体量超过300亿的一线公司,只在全国13个地区拥有土地储备,70%的销售靠三个城市支撑,这多少有些不可思议。

这种过度依赖少数几个一线城市的风险在于,一旦包括限购、限贷等系列措施在内的调控发挥效力,富力将无法像万科和保利一样,靠广泛而又均匀的城市布局平抑局部销售下滑给整个公司带来的风险。

实际上,这种风险正在加剧。根据富力给出的指导区间,2011年合同销售额目标400亿人民币中分别有约21%和15%来自北京和天津市场。

但田世欣显然不看好这两块市场。在田世欣看来,北京的紧缩措施比其他城市大,且2011年不太可能放松。其预计2011年大部分开发商在北京市场的销售面积都将有所下降。另外,北京的新增供给超出需求400万-600万平方米,这将导致北京均价将同比下滑15%左右。天津的情况也大体类似,按照田的预测,新增供应将超出需求600万平方米,这可能导致未来天津房地产市场的价格受限。田世欣对富力2011年的合同销售额预计很保守,仅为294亿。

在辉立证券分析师陈耕看来,限购政策延续时间超过预想,富力的销售额又低于预期。其预计核心城市的行业整合将率先展开,主要核心城市的购房需求将萎缩三成,因此北京、天津项目的销售会进一步受压。其在报告中称,目前来看,富力完成全年400亿元人民币的合约销售目标的能见度不高。

> 过高的负债使得富力必须有较高的销售相匹配,因此百亿并不是富力的及格线

事实上,由于近年来对三个一线城市的过度依赖,富力的销售并不突出。年报显示,2010年富力地产的合约销售额为人民币320亿元。主要是销售价格的显著上升,期内合约销售价格同比上升25.6%至人民币13030元/平方米,而销售面积达247万平方米,同比仅为6%。

富力主产区分布图



而同一时期的销售额万科同比增长了70%,恒大地产增长了72%,碧桂园增长42%。

负债率高企

92亿元现金,279亿元借款总额,94%的净资产负债率。如果不是因为高负债,富力前5个月过百亿的销售并不差,全国范围内能完成如此业绩的也只有万科、保利、中海、恒大等为数不多的一线房企。

但问题是,过高的负债使得富力必须有较高的销售相匹配,因此百亿并不是富力的及格线。

资产负债表的紧张是众多投行对富力评级的首要考虑要素,也是众多投行给予富力卖出评级的根本原因。从国际投行高盛、瑞银到本土的中银国际、海通国际等研究机构,对富力的评级都是以负债率的升降为背景的。

2005年在香港上市之后,富力开始急速扩张。由于富力的土地储备大多位于一线城市中心区,因此土地储备成本极高,其中2007年在天津、广州、佛山的3个地王,总价就接近150亿元。此外,商业物业比例过高,对资金的占用情况也相当高昂。

激进的发展策略,令富力净负债权益比率持续大幅攀升。2005年上市之初仅为20.5%,2006年上升至71.5%,2007年底高达139.5%。

2009年的地产小阳春暂时缓解了富力的困境。富力加快了项目推出、减少购地支出、放缓商业地产发展,并趁机重组了90亿元的债务,但年末净负债率仍高达98%。

2010年3月,富力董事长李思廉曾表示,希望在年内将这一指标降至80%的水平。但2010年年底仍旧高达94%的负债率,宣告这一努力再次失败。

上述知情人士称,对于如今无法摆脱的高负债,富力高层的盘算是,通过回归A股,打通境内的融资通道,从而一劳永逸地解决问题。但富力在2006年6月向监管部门递交相关申请后,一直无法实现。

进退两难

拿地进攻会使负债率飙升,而选择加强销售,防守为主,又碰到了调控下的销售不畅,高负债成为富力挥之不去的痛。

金融危机后,政府的救市政策曾帮助富力地产度过了金融危机时的最坏情况,在此期间,富力本有机会解决高负债问题,但扩张的冲动让富力再次错失机会。

2009年富力共新增7个项目,其中广州5个,北京和太原各一个,新增项目总面积约300万平方米。最引人注目的两笔,一是当年5月,富力地产以10.22亿元拿下广渠门外10号地这一双料地王;二是2009年12月底,由富力、碧桂园、雅居乐组成的联合体击败保利、中海等知名国企,以总代价约人民币255亿元拿下广州亚运村地块,这一总价地王的诞生为富力的2009年土地市场描下浓墨重彩的一笔。

2010年,富力先后在广州、天津、上海、北京、南京及惠州都有补充土地储备的举措,新增土地287万平方米,总地价84亿元。

尤其是去年11月,富力在20天的时间内,在北京、上海、太原等地拿下三幅大型商住地块。而在上半年,富力也啃了两个巨无霸项目,其中之一是天津津南300万平方米建筑面积的地块,另外一个是与世茂合作的惠州95万平方米的龙门项目,总投资预计高达400亿元。

疯狂拿地让富力负债高企,但富力的土地储备总量却并不多,继续腾挪的空间也相当受限。

数据显示,截至2011年3月24日,富力土地储备总量为2475万平方米,大致为万科的一半、恒大的四分之一。这一土地储备规模不仅低于500亿销售级别的万科、保利、中海、恒大和绿城,也低于300亿—500亿体量的雅居乐、碧桂园和龙湖。

这也意味着,不拿地可能意味着失去发展机会,被一线开发商拉开距离,而拿地又将再次带高负债率。

目前来看,如果要降低负债,富力的选择是未来的买地活动中按兵不动,或是降价以加快物业销售,但这两者在如今看来都面临着问题。

用降价来加快物业销售同样不现实。在今年4月份的一次会议上,富力地产副总裁朱荣斌曾直言,"买家渴望降价只是'单相思'"。事实上,鉴于目前的状况,即便降价,能否带动销售也未知。

以富力的重镇北京为例,统计显示,今年端午节假期富力销售重镇北京市新建商品房签约量为316套,同比去年端午假期签约下降49.4%,创今年以来的新低。有机构预测,北京房价很可能在三季度出现明显松动,而重镇天津、广州的情况也不容乐观。

谁的亚运城

▶上接37版

这是广州市领导针对亚运城问题最为直接的表态。事实上,按亚运城土地出让合同,亚运城一旦移交至开发商,开发商应承担其交楼之前的修缮责任。

这使得亚运城质量问题的焦点集中于利合地产本身。但利合地产方面对本报表示,亚运城是今年1月份才移交至利合地产,移交后至业主收楼时间紧迫。利合地产副总经理刘天宇公开表示,当前利合正与施工单位协调,对于部分严重问题,施工方确认性质严重之后,进行重新修缮。

有亚运城业主表示,仅就目前修缮状况而言,项目施工方未必大规模进入亚运城现场,只是利合地产部分物管在对房屋就行修缮,但业主认为他们解决不了大问题。

"在广州市传统的房地产项目建设中,开发商可以拖住施工方,即施工方必须在解决业主提出的所有质量问题之后,方能离开项目现场,部分开发商甚至要求施工方在房屋交楼一年之后才能离开项目现场。但是亚运城项目不一样,开发商在其中几乎仅能起协调作用,未必能够强制要求施工方为业主修缮房屋。"广州房地产业内人士对本报表示,施工方并非对开发商负责,而是对广州市政府或者广州市亚组委负责。

"这是BOT模式下的大问题,利合地产作为运营方今年1月方进入项目现场,其自去年9月开始销售至今年1月,业主和开发商甚至无法在项目现场看到项目进度,以至于业主只能看图纸买房,购房决心只能建立在对政府形象工程的信任上。"上述房地产业内人士表示。

"说到底,亚运城最后是业主的亚运城,不是广州市为开亚运会而建设的亚运城,但BOT的目的是解决亚运会期间亚运城建设进度及资金之需,其目标是亚运会这个短期需要。两者目标存在本质差异。"该业内人士称。

艰难的亚运城

事实上,自去年9月火爆开售之后,亚运城处境艰难。

刘天宇近期表示,至今年5月份亚运城实际出售房屋约5000套。利合地产其实希望亚运城能够在去年年底之前基本销售完毕。富力地产总裁李思廉则预计去年全年销售达到50亿—60亿元,而亚运城去年完成销售额49亿元。

但亚运城自去年10月之后便销售缓慢。亚运城销售放缓的原因多重,一方面去年10月以来,国家提高二套房首付比例,部分投资者因按揭门槛被拒,这使得亚运城首批开盘预售最终成交结果与开盘时的火爆场面相去甚远;另一方面,则是在亚运城开盘成功营销之后,市场回归理性。

亚运城自首批开盘火爆之后,其后价格走势颇为艰难,价格上涨幅度不大,销售均价为1.1万元/平方米,直至今年春节后,亚运城推出多重优惠,部分房源甚至降价销售,目前的价格为1万多元/平方米。

"很难说亚运城开盘是一个成功的营销案例,仅从开盘现场来看不对,亚运城后期走势并不理想。"广州某中介负责人对本报表示。

该中介负责人认为,亚运城营销在定价上过于注重首次开盘的销售量,几乎未能给持续性的销售留有余地,加之亚运城开盘之后,国家一系列政策出台,尤其是信贷政策使得部分已经缴纳定金的客户流失,在此过程当中,亚运城在部分事件的处理上不甚理想。

"开盘人满为患,销售因为工作量大而对客户态度欠妥,后期因政策问题开发商未能及时给下定金的客户退订,客户对亚运城销售的口碑已经很差了,这同时影响到了整个亚运城口碑。这一次质量门事件,更是让亚运城品牌形象受损。"上述中介负责人对本报表示,"亚运城本是城市形象项目,口碑却被做差了。"

> 说到底,亚运城最后是业主的亚运城,不是广州市为开亚运会而建设的亚运城

亦有广州市房地产业内人士认为,亚运城由多家开发商重新组建房地产公司进行运营,其各家开发商派出主要管理人员进驻各部门,并在此基础上在社会招聘人员进行重新构架。部门之间的协调,以及新招聘人员素质,乃至于公司管理标准未必统一,这使得整个亚运城项目的运作给人相对混乱的感觉,尤以在危机事件处理及公关处理层面问题多多。

"全新的运营团队,面对全新的模式,问题层出,处理危机不够成熟,整体效率不如广州相对成熟的房地产公司。亚运城本身是市重点项目,社会影响力极大,这也意味着亚运城自身的压力很大。"上述广州地产业内人士表示。

但其同时认为,本身在广州具备一定影响力的几大开发商未能同时站出来缓解危机,所有压力集中于利合公司本身。

"李思廉、杨国强、陈卓林愿意出来为亚运城销售背书,却不愿意站出来为亚运城危机问题与业主及社会沟通,并向业主承诺,某种意义上加深了社会层面对亚运城的不信任感。"上述房地产业内人士表示。

"这是他们的亚运城,未来他们还要在这块土地上开发六年,他们没有理由让这个项目烂在这里。"该业内人士称。

万科出招商业地产

■ 本报记者 贾华杰 北京报道

架构进阶

万科商业地产又有实质动作。目前,深圳万科单独成立了深圳市万科商业管理有限公司,

法人代表为周彤,而周彤同时是深圳万科的总经理。

这种将原来的商业管理小组的组织架构"进阶",进而成立独立的法人公司,在万科现有的商业管理架构中尚不多见。此前,郁亮公开授权深、上、京等大区以"改革特区"的利,而此番深圳率先成立商业地产公司,正表明了试水商业,正成为万科低调转型的征兆。

这些商业管理小组包括北京万科商业发展部以及无锡万科商业小组等,从2010年下半年开始,万科总部开始授权各一线公司可以成立商业筹备小组,先行先试,以便总结商业地产的运营经验。

来自北京万科的人士说,北京万科尚未对商业管理团队的架构做出调整。

目前,北京万科的商业发展部由钱嘉负责,仍是北京万科下面的一个具体部门,并未成立一个独立的法人公司。钱嘉由万科董事会办公室转任而来,之前并无专业的商业地产运营经验。

不过,北京万科总经理毛大庆亦从凯德挖来专门的设计和招商人员,亦从SOHO中国挖来有商业地产设计经验的建筑师。北京万科还从龙湖地产的招商团队中延揽人才。这些积极的动作,表明这些被称为"特区"的分公司,正力争在商业地产领域率先做出成绩。

项目激进

纯住宅用地的供应继续减少,是万科大力进军商业地产最为重要的原因。深圳万科商管团队在内部讨论中曾提及,对于深圳万科而言,深圳市场的土地供应量已经开始急剧下降,从2005年的727万平方米下降至2010年的353万平方米,年均复合下降速度为12%,其中纯住宅土地供应更是日益减少。

以前深圳万科城及五园中非住宅比例仅为4.7%,而沙井、沙湾等旧改住宅项目非住宅比例提升至10.5%,综合体项目中非住宅的比例达到37.5%。

事实上,除南山区等尚未进入的区域,深圳万科市场占有率已经接近20%,明年市场占有率有可能达到30%。而深圳市场容量有限,这也意味着万科增长需要拓展新的市场空间,进入商业地产领域。

与深圳市场的总体趋势一样,万科各个主要一线公司都面临着纯住宅土地供应减少,业务难以持续发展的难题。

也因此,自万科总裁郁亮公开表示,授权一线公司在商业地产领域成立筹备小组,先行先试以来,各主要地方公司在商业项目上有很大进展。

对于深圳万科商管团队来说,目前已经开业的有深圳万科红商业广场,预计后期还将运营管理万科双月湾等项目。据当地媒体报道,万科双月湾位于广东惠州,总建筑面积超过130万平方米,定位为高端旅游地产项目。

而北京万科除收购CBD赢嘉中心并加以改造外,还在昌平区尝试购物中心,还在做持有型的老年公寓以及租赁式公寓等。同时,上海万科亦散售了写字楼项目万科VMO,此外成都万科在第三季度也将突出写字楼项目。

不过,也有万科商业管理人士提出,中航做九方购物广场,中粮做大悦城,华润做万象城,我们做什么?这样的商业品牌应该由集团来推动,一线各自干形不成合力,也调动不起大的商家资源。

显然,现阶段,万科对于品牌商家而言,并不处于强势地位。对于招商上的困难,一些万科商管人员也在感叹,如果当初万科不把万佳超市打包卖给华润变成华润万家,也许万佳可以成为万科商业的主力店。

据了解,深圳万科红商业广场等项目,万科的财务部一直与一些基金公司保持接触。而北京万科商业发展部负责人钱嘉曾表示,北京万科商业项目倾向的运营模式是由公司先运营持有这些项目,待成熟后再整体溢价卖出。

对于万科主打的社区型商业地产来说,并不受热衷于商业地产的资金的追捧。

这也意味着,目前万科的大规模商业地产投资项目仍不以长期持有为目的,而是择机退出。

显然,若无相应的金融政策的支持,万科很难在现有的融资模式下,大规模推进持有型商业物业的发展。

会员制购房梦碎“银河星座”

■ **本报记者 胡芳洁** 北京报道

2007 年,只是土地一级开发商的北京中建恒基建设投资有限公司,在没有获得国有土地使用权、也没有预售许可证的情况下,采用会员入会的方式开始销售丰台区王佐镇西王佐村的“银河星座”项目房屋。

4 年后, 该地块公开拍卖花落别家,所谓的房屋成了泡影,今年 5 月 5 日,当初的“会员们”,被告知只能接受退款的方式;4 年过去了,房价早已今非昔比,限购政策的加码,都让一些购房者的购房梦想变得遥遥无期。

这群失望的“会员”背后,是一个一级开发商和一块土地跨越近十年的纠结历史。

对于买家而言,无论售楼处有多么炫目的摆设、售楼员多么诚恳地承诺其现在的程序瑕疵仅仅是一个过一段时间必能解决的“小问题”……这些都有可能成为买房梦破碎的“隐形地雷”。

未拿地,先卖房

购房人赵女士,就是当年通过入会的方式,认购了“银河星座”一套房屋,并为此支付了 20 万元的会费。

赵女士对本报表示, 早在 2007 年 4 月,该项目就开始公开打广告卖房, 并且在项目所在地建了售楼处,售楼沙盘、宣传手册等都有。

因为该项目还没有拿到国有土地使用权证, 也没有预售许可证,因此当时买房需要通过入会的方式选购房屋,根据会费的不同,享受不同的优惠,等开发商手续齐全后,再办理商品房买卖手续。

赵女士选购了一套 136 平方米的房屋,缴纳了 20 万元的会费,按其会员等级,该房屋价格为 4360 元 / 平方米。

据了解, 购房者缴纳的会费分 3 个等级, 分别是 20 万元、30 万元和 50 万元。本报采访到的另一位购房者吴女士,选购了一套 126 平方米的房屋,缴纳了 50 万元的会费,相当于一次性付款, 房屋价格更为优惠,为 4100 元 / 平方米。

尽管该项目手续不全,但还是能够吸引购房者到此采用入会的方式买房,其中价格相对较低,是一个重要因素。赵女士表示,当时她也去过周边其他项目看房,她记得看过一个精装修项目, 价格是 5100 元—5200 元 / 平方米;一个毛坯的现房项目,价格是 5000 元 / 平方米。

银河星座当时的会员价格,每平方米售价都只有 4000 元出头;此外,因为售楼方中建恒基是该地块的一级开发商, 他们对会员承诺土地证、手续都在办理中,肯定没有问题。这些因素,都成为促使购房者选择入会买房的原因。

赵女士入会购房以后, 根据约定,交房日期是 2007 年 12 月 31 日。

> 不论售楼员多么诚恳地承诺其现在的程序瑕疵仅仅是一个过一段时间必能解决的“小问题”……这些都有可能成为买房梦破碎的“隐形地雷”

然而,这一天并没有如期交房。

到 2007 年底, 房屋并没有修建出来。赵女士通过询问,得到的答复是以后会给补偿或是减免物业费。

“就这样,总是无限期的拖延。问的时候,老是说土地证没有办下来。”赵女士说,“不过每次都说没问题,只是时间早晚的关系。”

直到 2011 年 4 月 31 日,赵女士再去询问,开发商还是表示让赵女士耐心等待。

然而,短短 5 天之后,事情就变了。5 月 5 日,会员收到中建恒基发来的一条短信,大致内容为,其经过努力仍未取得二级开发权,且与二级开发单位合作事宜无实质进展,请会员在 5 月 15 日之内办理退会手续,按 20%年利率支付利息。这引起了购房者的极大不满。

“等了 4 年,就等来这个结果!”购房人吴女士说,“我之前也曾要求过几次退房, 但是得到赔偿非常少,后来房价越来越高, 我们也没退路了。”

目前,该项目的会员中,能联系到的散户有 50 多户。据一些会员介绍,还包括一些采用单位团购的方式入会的,目前数量不详。

根据开发商 5 月 15 日的最后退款期限, 如果在此之前没有退款,将不再按 20%的年利率,而是按活期存款利率退款。目前,根据本报采访会员了解的情况,他们都已经在 5 月 15 日之前接受了退款,并解除了之前的约定。

目前,该区域周边的房价,以王佐镇南宫地区的汤泉墅为例,价格约为 2 万元 / 平方米。这对于这些 2007 年的购房者来说, 已经难以承受;而且因为限购政策,一些会员也失去了买房的资格。

土地问题

作为该项目的一级开发商,北京中建恒基建设投资有限公司对该地块的运作,跨度近十年之久。

该项目所在地丰台区王佐镇西王佐村村民对本报表示,该地块早在 2001 年, 就被村委会收归集体管理,村民停止耕种该土地,而中建恒基此时就已开始介入该地块的开发。

确凿的证据则显示,到 2003 年,中建恒基已与西王佐村签署了征地协议——北京中建恒基建设投资有限公司文件中建恒基房[2005]008 号名为 “关于申请土地一级开发的报告”,其中有一段内容为“该地块我公司与西王佐村于 2003 年 7 月签署了征地协议”。



中建恒基许诺的“银河星座”已成泡影,这块土地上将建出中国铁建的房子 受访者 / 供图

就当时的情况而言,中建恒基的打算很容易看出来, 先做一级开发,再通过协议拿地的方式, 做二级开发,建房销售。

但是这个时候, 时间已经快到 2004 年。按照国土资源部发布的 71 号令,2004 年 8 月 31 日以后,国内土地市场将不得再采用协议方式出让经营性土地使用权,国有土地使用权必须以公开招标、拍卖、挂牌的方式出让。

8·31 大限改变了一切。

中建恒基对该地块的二级开发权,已经不再是确凿无疑的,而是必须通过公开竞争才能获得。实际上,错过了土地协议出让年代的中建恒基,此时,连一级开发的相关手续都还没有办妥。

2005 年,其向北京市土地储备中心递交“关于申请土地一级开发的报告”后,直到 2005 年 12 月 21 日,才得到批复,获得了对该地块已经一级开发的授权。此时土地协议出让的年代已经远去。

但是,中建恒基对该地块的二级开发权, 一直抱着非我莫属的态度,作为一级开发商,他们本身也具备一定的拿地优势,。

“我们对这块地不但很有感情,而且也尽力了。对于二级开发权,我们是抱着势在必得的态度,而且这一态度从未发生过转变。”近日,“入会卖房”事发后,北京中建恒基建设投资有限公司一位负责人对本报表示。

事实证明,在土地公开出让的年代,众多实力更强、抱着同样强烈拿地愿望的一级开发商,最终都在二级出让市场上铩羽而归。然而,中建恒基却依然在这一假设的基础上,冒险迈出了提前卖房的一步。

2007 年 4 月, 中建恒基以低于市场价的价格,吸引购房者通过缴纳会费的方式买房。实际上,直到 2009 年 11 月,最后几户拆迁户搬离,中建恒基才完成该地块的一级开发,这距离其“入会卖房”,已经过去了两年多的时间。

随后,西王佐村这一地块经历了三次出让。

2009 年 12 月 16 日,西王佐村地块在北京市土地储备中心上市交易,但是由于该地块在前期征地时存在争议,村民王建清等 5 位村民代表在交易现场阻止土地出让,村民表示该地块一级开发为非法开发,请投标者不要冒险投标。这导致出让被搁浅。

直到一年之后,2010 年 12 月 16 日,该地块又在土地储备中心以招标方式上市,但由于 3 家参与企业报价都低于 16 亿元的底价,该地块流标。

2010 年 12 月 30 日,该地块再次以挂牌方式出让,唯一一家参与企业中铁集团以 16 亿元的底价, 获得该地块。

如果中建恒基能最终摘得该地块,其提前卖房的问题,就能够得到解决,然而其并没有摘得该地块。

“前两次出让,我们都参与了,而且我们报的都是最高价。”中建恒基上述负责人表示。不过,其是否有参与报价以及其报价价格,本报现在无法得知。

不过该地块第三次出让,中建恒基没有再参与。

“最后一次的底价是 16 亿元,价格太高了。”这位负责人说,“这块地我们开发了这么多年,但拿不拿地并不是感情的问题, 价格是一个方面,政策调整也是原因,而且中铁集团是大型国企,他们拿了地,使得中建恒基与中铁有进一步合作的可能性。”

该地块在最后一次出让时,要求配建 5 万平方米的定向安置房。这实际上也增加了该地块的开发难度。

中建恒基上述负责人表示,对于“入会卖房”事件,公司目前正在接受政府部门的调查。

就此本报记者联系了丰台区房屋管理局,该单位市场部一位工作人员表示, 这件事已经调查得差不多了,正在处理中,结果很快就会出来。但至于会如何处理, 该工作人员表示,这需要等待最终结果的发布。

中国商业地产价值榜 **正式启动**

China Commercial Real Estate Value List 2011

中国商业地产价值榜评选

China Commercial Real Estate Value List 中国商业地产价值榜

让真正优秀的商业地产为人瞩目

——2011中国商业地产价值榜评选

十二五宏大的“内需”蓝图,行将使“城市化”纵深前行,商业地产将与住宅地产共同扛鼎中国经济的未来十年。

中国商业地产价值榜,为权威财经平台打造的国内首个中国商业地产评价体系,复合、多维、互动的评价流程,将推动中国商业地产的“价值座标系”轰然落地!

经济观察报商业地产价值榜:

以新的大视角审视商业地产的成功模式;

以专业标准和流程评定商业地产领先代表;

以独到的创新形式为商业地产代言。

指定视觉设计: 正邦 bang 正邦传媒 mediabang

主办单位: 经济观察报 The Economic Observer 经济观察报10周年

独家技术支持: 正略钧策 ADFAITH

官方合作媒体: 快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER

活动咨询:

姚 翼 (010)64209022-1226 18611787472 邮 箱 / yaoyi@eeo.com.cn 王 敏 (010)64209022-1296 13910672596 邮 箱 / wangmin@eeo.com.cn

招商合作 / 汪晓平 (010)64209022-1118 13911228860 邮 箱 / wangxiaoping@eeo.com.cn

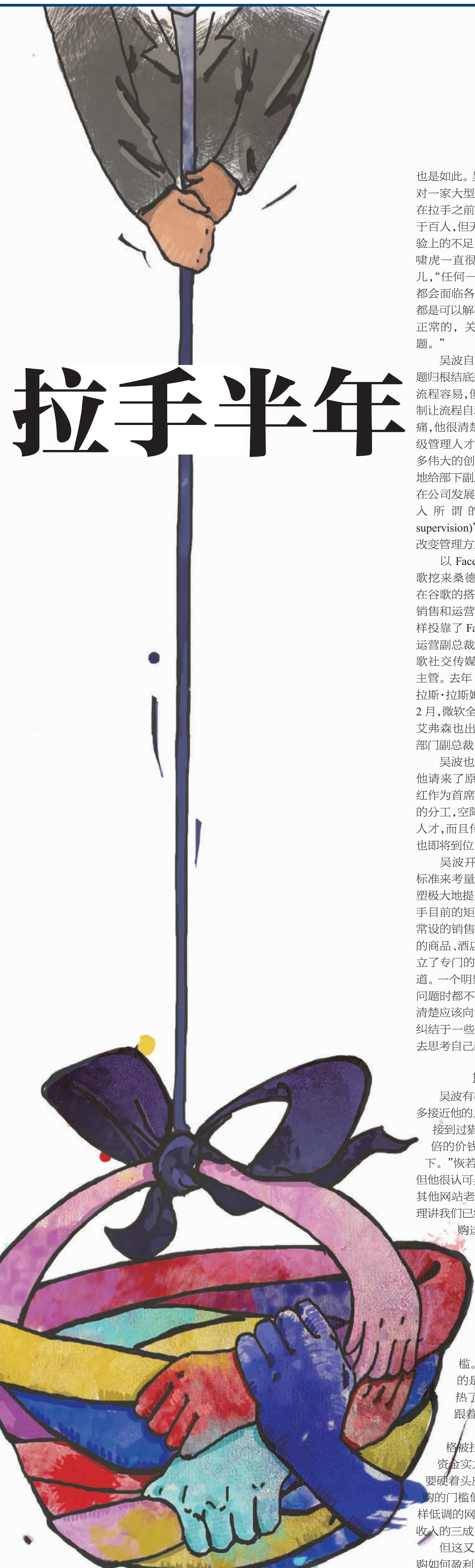
机构合作 / 魏子涵 (010)64209022-1292 13911016801 邮 箱 / weizihan@eeo.com.cn 地 址 / 北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮 编 / 100013

商业评论 Business Review
经济观察报 The Economic Observer
41
2011.06.13
编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹





并购大师陈泰铭 42
国际第一大芯片电阻制造商操盘手的故事
迅猛美的 43
用颠覆性产品抢占高端,是美的从苹果身上得到的启示
房地产如何进行地域扩张 43
城市圈地域扩张思路——万科的“窄门”



赵亮/插图

拉手半年

■ 张昊 / 文

这是恢若(化名)来到拉手的第八个月,一个直观的感受,三元大厦(拉手网所在地)到了中午饭点就会到处是“桔黄色”,那是拉手网工牌的颜色。“起初这个大厦的保安会盘问所有生面孔,但现在人多到他们只认工牌了。”恢若笑了笑。

与三元大厦隔路相望的是时间国际大厦,那是拉手的“老巢”,恢若记得刚来时,总共三层办公室还没那么满,他甚至有机会挑一个靠窗的座。但不出两个月,办公室明显不够了。“部门经理的手上总是有成叠的简历,他们每天都在面试新人,很快本来坐一个人的桌子开始坐两个人了。”甚至在三元大厦新办公室装修的那段时间里,恢若他们不得不按“单双号”上班,“今天一半的人去扫街,另外一半在办公室打电话约客户,明天反之。”

恢若不再像以前那样,熟悉每一个同事的面孔,现在见到“桔黄色”,他都会礼貌地打个招呼,但很多人他并不认识。

这是一个拉手网北京站基层员工最真实的感觉,当然,它也只是拉手这半年无数变化中最浅显的一个。拉手长大了,记得去年11月见到拉手网CEO吴波时,他还曾感慨团购的不可思议,创业初期他的梦想只是到年底有500名员工,而当时的拉手已经有了近1000名员工。即使是这样的“疯狂”也不足以和2011年的上半年相提并论,因为现在拉手的员工数是那时的5倍。

但它还只是个刚满一岁的“孩子”,看似强壮的肌肉下其实是稚嫩的筋腱和骨骼。于是,我们看到了央视的曝光,看到了不再那么恐怖的市场增长率,当然也看到了一个庞大组织内部各种的不协调。吴波越来越忙碌,这个曾经的“微博控”在3·15之后只发了20条微博。

> 吴波曾在很多场合反思他对一家大型公司管理的得失,要知道在拉手之前,他的诸多管理经验仅限于百人,但天生的节奏感却弥补了经验上的不足

创造玩法

不可否认,吴波正在创造着一个中国乃至世界的互联网奇迹,这应该是人数增长速度最快的一个公司,即便是团购始祖Groupon在完成了多笔收购之后,人数才达到8000人,但它也比拉手早成立了一年半。

这应该跟吴波的初衷相一致,因为自从他决定做全国市场的那一天起,这个基于本地服务的商业模式就不可能造就一个小的组织。也许唯一的出入就是,连吴波自己都没想到有这么快。

他是一个节奏感极强的人,这来源于美国硅谷十多年高科技公司的积淀,在之后的焦点房产网等创业项目上也得到进一步论证。映射到一个创业公司的成长路径上,他熟悉华尔街那些金融投资家的癖好,也很清楚一个互联网公司在各个阶段应该具有的特质,这使得拉手一些看似不合时宜的举动最后都成了行业的规则。

2010年6月,拉手在全国开通了100个城市,而同期的美团只有7个城市。吴波的决策其实并不主流,虽然“百团大战”轰轰烈烈,但风投的持续观望让团购在前期并没有足够的资本驱动力。所以,团购热闹,但热闹的只是北京和上海,甚至广州都还是一块处女地。

前景的不明朗也意味着在潜在的模式平台转换中注定会有大部分参与者被淘汰。拉手被认为是拔苗助长,因为基于本地服务的互联网模式在之前并没有出现过一家伟大的公司,团购的个性化、分散化以及所谓的“低门槛”,让业内对它的认知并不清晰。于是,很多团购网站不敢做全国市场,也没能力做,即使少有的几家在做的也多采用销售物品这种本地化程度并不高的类B2C模式。美团网CEO王兴就认为这种“冒进”并不一定是一个趋势,把每一个城市做成精品才是团购的本质。

后来的一切证明了吴波的判断,全国概念既给拉手赢得了很多区域市场的先发优势,又让注重概念的资本市场欢呼雀跃,原来团购也可以成就一个跨区域的大公司。

团购是中国互联网又一次成功的复制,但这绝不是一次简单的复制。吴波在拉手上的创新甚至成为美国同行效仿的对象,一日多团、呼叫中心、自建物流等都在改变着这场游戏的玩法。

家长督导

而拉手则越来越“重”,高昂的人力成本反而让原本简单的业务流程更加复杂。和Groupon相同,拉手的人员结构中最大的一部分是销售,甚至占到总人数的七成以上。这个以销售为主导的商业模式起初很简单,销售促成和商家的合作,运营和编辑各自负责产品的后续审核和呈现。一条工序下来,理论上只需要通过三个部门。

但曾经有一段时间,流程却让恢若有些苦不堪言。被央视曝光之后,运营部对产品的上线标准要求越来越严格。“这绝对是好事,不管是从消费者的利益出发,还是考虑到未来在国外的上市,产品质量都将是一个决定因素。但问题是在相同的流程下,增加的上线标准会一下子提高销售人员的工作量。”恢若的大部分精力都耗在了无休止的资质审核上,他因此甚至一周只敢上两个单,否则就会忙得晕头转向。而即使是按照上线标准去准备各种材料,还是会存在临时毙单的可能,“大家都经历过,有时候马上就要上线了,才通知我们上不了。”

于是,销售部和运营部逐渐有了隔阂,双方的沟通成本也越来越大。销售部高层几乎每天都要为部下向运营部争取权益,“其实大家都知道是流程的问题,但一直都没有真正坐下来讨论这件事。”

直到一次著名餐饮品牌的意外被毙,双方的“矛盾”才真正激发了。吴波也意识到了这个问题,他积极促成两个部门管理层的沟通,效果立竿见影。双方基本达成了共识,销售部重新。销售部重新明确了销售助理的工作职能,把繁杂的合同后续事宜转嫁给他们,销售人员只负责商家谈判。而运营部则增派专人负责重要的区域市场,缩短审核时间。

同样的一群人,不同的流程却有不同的结果。如今恢若只需要按照标准去谈更多的商家,后续工作则由销售助理接手。“大家都轻松多了,相当于没了后顾之忧。”

在一个快速增长的组织中,权责失衡是最容易出现的管理漏洞,拉手也是如此。吴波曾在很多场合反思他对一家大型公司管理的得失,要知道在拉手之前,他的诸多管理经验仅限于百人,但天生的节奏感却弥补了经验上的不足。投资方金沙江创投的朱啸虎一直很看重拉手团队的这股劲儿,“任何一个如此高速发展的企业都会面临各种各样的问题,这些问题都是可以解决的。没有问题反而是不正常的,关键是要在发展中解决问题。”

吴波自然明白其中利害,管理问题归根结底就是人的问题。修改一次流程容易,但难的是如何设置一个机制让流程自动修复。吴波深感人才之痛,他很清楚拉手此时需要更多的高级管理人才。他也很聪明,同硅谷很多伟大的创业者相同,他并没有过早地给部下副总裁之类的高职位。因为在公司发展到一定规模后,势必要进入所谓的“家长督导(adult supervision)”模式,空降高层将成为改变管理方式的密匙。

以Facebook为例,2008年从谷歌挖来桑德伯格做COO后不久,她在谷歌的搭档,曾担任谷歌全球网络销售和运营副总裁的大卫·费舍尔同样投靠了Facebook,担任广告和全球运营副总裁,随他们而来的还有原谷歌社交传媒主管和新业务开发部门主管。去年10月,谷歌地图的研发者拉斯·拉斯姆森加入Facebook。今年2月,微软全球广告业务主管卡洛琳·艾弗森也出任了Facebook全球销售部门副总裁。

吴波也小心翼翼地开始了微调,他请来了原创新工场技术总监熊宇红作为首席科学家,又细化了市场部的分工,空降了几个颇具实力的管理人才,而且传说中的销售和运营高层也即将到位。

吴波开始用一个世界级公司的标准来考量拉手,他对人员结构的重塑极大地提高了拉手的管理效率。拉手目前的矩阵式管理已经成形,除了常设的销售部外,原本只是零碎项目的商品、酒店、化妆品、家居都已经成立了专门的团队,也开辟了相应的频道。一个明显的改观就是恢若们遇到问题时都不再手忙脚乱,至少他们很清楚应该向谁汇报。而管理层也不再纠结于一些琐事,他们有更多的精力去思考自己部门的发展。

重塑商业模式

吴波有极强的人格魅力,这是很多接近他的人对他的共识。“很多人都接到过猎头的电话,有些甚至出双倍的价钱,但大多数人选择了留下。”恢若和吴波交流的机会很少,但他很认可吴波的做事方式,“吴总和其他网站老总的思路完全不一样,按理讲我们已经是行业老大了,而且团购这种模式并不是以创新为驱动力的,他却还是在尝试新的业态。”而在很多人的理解中,吴波从来就不是一个“安分”的人,硅谷在他身上的烙印太深了。

他在制造团购的门槛。这让同行们又爱又恨,爱的是拉手遍布城市的广告炒热了市场,而恨的是如果不跟着拉手玩,就会很快死掉。

于是,北京的户外广告价格被拉手炒高了数倍,但一些资金实力并不雄厚的竞争对手还要硬着头皮上。如今谁也不敢说团购的门槛低,因为即使像满座网这样低调的网站,推广费用也已经占到收入的三成。

但这又出现了一个新的问题,团购如何盈利?本来最容易盈利的商业模式则因为经营成本的提高而变得越来越重,这让很多人不解。Groupon在IPO前传出亏损5.4亿美元,甚至有业内人士直呼这是一场“庞氏骗局”。

理由很简单,团购只相当于一个销售平台,所谓的高营收只是替商家“保管”,真正的收入并不足以支撑如此大的开支。而且Groupon的抽成一般是五成,拉手的一部分项目甚至达不到一成。

朱啸虎并不这么认为,在他看来,团购是个“现金奶牛”,它不仅给商家带来了剩余生产力的边际收益,更重要的是增加了新的忠实客户,这使得更多的商家愿意在团购平台上重复投放。

吴波也在思考这个问题,即使大面积的推广以后不会成为常态,但原有的团购模式受到季节、区域等因素的影响实在太大。例如春天和夏天是餐饮业的淡季,在冬天动辄卖几千份的火锅项目只能卖到几十份,这显然无法满足吴波的胃口。

他想到了季节性并不明显的商品团购,试了几次后,发现了一个很大的问题:销量很好,但区域限制太明显,第三方物流根本无法达到拉手的要求。是否要自建物流?吴波心里没底,因为这意味着更大一笔资金的投入。

但他还是做了,而且一投就是几千万元。吴波认为这是对消费者权益的尊重,尤其是在竞争加剧的今年,纯粹数量不再是拉手唯一的评价体系,如何实现精准营销以及如何提高用户黏性才是未来的核心竞争力。

这是一个信号,恢若开始转向商品,但几周下来,拉手的整个网页乱七八糟,几乎成了“淘宝商城”。虽然销售额远远超过竞争对手,可是一些主打产品却被分流得很厉害。很多销售人员甚至不理解,这样做下去还是团购吗?4月28日,唐人街海鲜自助同时在拉手和糯米上线,但曾经的明星产品却败得一塌糊涂。糯米卖了一万多份,而拉手只卖了2000份。“大家都认为是商品冲乱了消费者的视线,拉手成了杂货铺,而不是原来的精品店了。”

一个很奇怪的现象,大面积的广告并没有带来足够的转换率,而且在竞争最激烈的北京更加明显。恢若经常和同事讨论这个问题,“答案很多,美编不行、项目太多太杂、给力的项目太少……”

吴波也意识到了这个问题,他又做出了一次和“一日多团”一样足以再次成就团购的创举:分频道。正如上文所述,分频道使得管理流程和人员结构更加清晰和协调。但更重要的是,消费者完全是按需所求,再加上网站新版本的使用,使得消费者在选择产品时一目了然。

这一连串动作进一步拉大了和竞争对手的身位。能够束缚拉手的条件越来越少,按照吴波的想法,拉手依然是一个以本地服务为主的团购网站,因为只有本地服务才能体现出拉手的特质。而在所谓的销售淡季,拉手则用商品填补了本地服务的销售缺口。同时配合更多诸如大钟寺中坤广场“拉手团购节”这样的市场活动,拉手的商业模式更加具有可持续性。

拉手这半年,吴波总是在挑战着行业的“天花板”,这在浮躁的国内互联网行业里,并不多见。这是一个真实的样本,里面有冲突、困惑、纠结和不安,当然更多的则是一种自豪。拉手所面临的问题是任何一家中国互联网企业都逃不掉的,但吴波的可贵之处在于不保守和不盲从。他的那份执着和淡定,也正在重新定义着新一代的中国企业家。

相关报道:团购网站谁能修成正果 42版

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.13
编辑:张琪 e-mail: zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹

| 台湾企业家 |

并购大师陈泰铭

■ 方儒 / 文



陈泰铭 台湾国宏团公司董事长 IC/ 供图

2000 年 5 月，国巨以 6.5 亿欧元收购了飞利浦被动组件部门，创下了台湾上市公司购并海外总金额的最高纪录。并购成功后的十多年来，国宏团成为国际第一大芯片电阻制造商，在全球被动组件产业举足轻重。

国巨原本即是台湾最大的被动组件制造厂，在一连串的企业购并、策略联盟背后，一个极度不爱曝光的运筹帷幄者，就是国宏团董事长陈泰铭。低调的他不仅少与媒体接触，更不喜欢在公开场合露面。比起台湾众家企业界大佬，虽然国巨营收、获利规模并不逊色，于大陆长三角等地也有着大手笔投资，但在两岸大众与投资人的脑海中，对这个总是留着小平头的陈泰铭少有印象。

国巨功臣

陈泰铭与大他六岁的大哥、前国宏团董事长陈木元，出生于台南，成长于高雄。大学毕业后，陈泰铭到哥哥的公司任职，却是完全从基层做起。

1982 年，陈泰铭自行创立台湾阻抗公司，担任总经理的他，亲自钻研电阻、电容等被动组件项目；七年后，台湾阻抗正式并入国巨，陈泰铭出任国巨总经理。台湾国巨公司（YAGEO）创立于 1977 年，是台湾第一大被动组件供货商、世界第一大专业电容器制造厂。1989 年时，国巨的营收只有 2400 万元台币，但到了 2010 年，国巨年营业额已经突破 250 亿台币。

陈木元擅长研发，对于机械设计有独门心得，对国巨颇有贡献，但如果没有陈泰铭的管理天分、业务能力以及资本运作的能力，国巨很难有今天国际级的地位。所以，尽管陈泰铭知名度不高，但是国巨内外公认他才是扩张国巨规模的最大功臣。

没有念过 MBA，更没喝过洋墨水，陈泰铭以“土法炼钢”式的管理方法，成功控管国巨的生产成本。在国巨内部流传最广的一个小故事是，陈泰铭曾经亲自研究过公司厕所的洗手液，如何添加适度的水来节省用量，又能把手洗干净。在生产上，陈泰铭更是不放过任何一个可能造成浪费的小环节，一再强调成本与效率。

如今，国巨的主要客户包括苹果、SONY 等在世界各地都有营运据点的公司。被动组件对这些跨国企业来说，并非决定生死的关键零件，但却是需求量极高的零组件，国巨必须做到客户一下单，就能实时供货。

陈泰铭极端重视客户服务，他创造了一套“just in time”系统，让国巨的交货时间只有日本厂商的 1/20。早期的国际贸易中，一张订单下来，1 个月才能出货，随着产业生态改变，客户希望库存越少越好。国巨帮客户承担库存所产生的价格下跌风险，所用的方式就是 JIT 系统，只要客户一下单，国巨就可以在 3 天内供货。而雄踞被动组件产业前茅的日本厂商，却限于信用状等制式规定，通常要 8 周后才能出货。

有了 JIT，全球供货还必须有渠道及运筹中心作为后盾，而并购策略，是获得渠道的重要一棋。渠道的重要性在于实时供货给客户，但建构渠道系统却需要长时间经营，对急于“接近客户”的国巨来说，买下基地与渠道要比自己长期经营有效率。经由一连串的并购行动，国巨分公司广布亚、欧、北美等洲。

从台湾延伸至大陆、东南亚，甚至欧美地区；产品线从芯片电阻，涵盖至积层型陶瓷芯片电容器（MLCC）和电感器等被动组件产品。经历产业竞争的角逐与消长，多家世界大厂黯然退出舞台，正是国巨以新队形、新策略，重组被动组件产业世界板块的开始。

陈泰铭推动国巨上市，让国巨从一家不起眼的台湾小型被动组件厂，转眼成为国际级的芯片电阻重量级企业，近年来又成功完成对新加坡 ASJ 公司、德国 Vitrohm、台湾飞利浦被动组件部门的并购。

并购台湾飞利浦被动组件部门后，国巨迅速建立起全球十个工厂与发货中心，跻身世界第五大被动组件供货商，虽因并购金额巨大而在当时不被业界看好，但擅长精打细算的陈泰铭以投资报酬率超过 22%的数字，击退了业界与媒体的质疑。

> 一连串的购并与策略联盟，让陈泰铭头上的光环越来越显眼，他更跃居台湾一流企业家之列，其在幕后主导的功力无人能及

从国巨本业出发，握有大量现金、意气风发的陈泰铭，又开始了一连串的投资。第一步是智宝电子、世昕、奇力新等被动组件同业。接下来，则是大手笔入资声宝、致福等上下游业务往来伙伴。另外，陈泰铭的策略性投资还包括远东航空、大陆工程、太平洋电线电缆多元行业项目，在食品市场，他介入德记洋行经营权，一度出任董事长，加上诚品书店等文化产业，投资方向相当多元且广泛。

改造声宝

在陈泰铭一系列的投资纪录中，最为外界称道的是他对台湾传统家电产业声宝公司的投资。1997 年，陈泰铭协助声宝旗下的智宝电子完成企业改造，声宝董事长陈盛沺眼见陈泰铭的一流经营功力，放手让他入主声宝，国巨成为声宝最大的股东，陈泰铭身兼副董事长与总经理职位。

陈泰铭拿下声宝经营权，外界议论纷纷，认为他看上的是声宝丰厚的资产、土地以及优良的企业品牌形象。

“其实，我们在国巨小有成就后，就开始想把一些成功的管理经验，移转到其他产业身上！”陈泰铭认为，声宝企业体质不错、财务稳健，又拥有知名的自有品牌，只不过在企业文化上出了问题，脱离不了传统家族企业的陈旧观念。比如，声宝在 20 年前就能做传真机、也开发过笔记本电脑，国内除了半导体行业外，很多系统厂商的研发人才都是从声宝挖角，只是近年来由于业绩下滑，转型缓慢，前景变得暗淡。

声宝创办人陈茂榜和陈盛沺父子，花了很多心血培植优秀人才。事实上，陈盛沺在陈泰铭正式担任副董事长前，已开始着手解决声宝营运绩效不良的问题，进行人事精简与组织调整，并将旗下部门纷纷独立，成立诚宝科技、翔宝科技、凯硕科技、铨宝投资以及志合计算机等子公司，自负盈亏。

不过受制于声宝缓步前进的企业文化，陈盛沺的改革效果相当有限。据称，陈盛沺最后决定“牺牲小我、完成大我”，“用对的人、做对的事”，引进陈泰铭，彻底改造声宝。

陈泰铭大举引进高科技产业的专业经理人才，凭着他多年来在高科技产业积累下的管理经验，经过两年多的改造过程，声宝改头换面，不仅走出获利不佳的阴霾，还把沉潜一时的品牌实力重新唤醒。陈泰铭以市场派角色挟 60 亿资金入主声宝，从接手时的大幅亏损状态，将其拉拔到第三年即税后获利 21 亿台币。陈泰铭改造声宝成功，已不只是单纯的投资关系，当年外界的种种负面臆测也最终不攻自破。

陈泰铭以绩效作为改革目标，让声宝体验了好几次震撼教育。首先，员工人数大幅精简，一连串的优退优离计划，让声宝员工从 1997 年初的 3300 人，三年内锐减到 1800 人上下，一举打破声宝原先类似日本企业的“年功序列”、“终身雇用”制度。陈盛沺时代的一票资深战将，也因此全都下台一鞠躬。

外界一直好奇陈盛沺与陈泰铭的关系，甚至推测陈盛沺被陈泰铭“架空”。其实，正如声宝对外宣称的两人是“最佳拍档”，陈盛沺与陈泰铭不只在事业上合作愉快，私交也很好，只不过在许多声宝老员工眼里，陈泰铭始终是个外人。

台湾人都知道，70 多年来，声宝一直以生产家电为主，而家电用品的特点是耐久实用、规模小、更新速度缓慢，声宝也因此形成了缓慢僵化的企业文化，而在电子产业大规模、动作迅速和前瞻性的市场背景下，老声宝的确到了需要变革的时候，否则只能被时代洪流淹没。

这样看来，陈盛沺宽大而毫不保留地请陈泰铭主导声宝，实是一桩美事，声宝的变革，值得更多老字号企业借鉴。

陈泰铭居间牵线，声宝一度与台湾另一大家电集团东元电机宣布合并，但最终因一些人事与财务上的细节，加上双方企业文化落差过大，而宣告失败。此前，陈泰铭积极部署下属在两岸间奔走，谈定了与大陆家电龙头海尔集团的策略联盟。

一连串的购并与策略联盟，让陈泰铭头上的光环越来越显眼，他更跃居台湾一流企业家之列，其在幕后主导的功力无人能及。“他就是这样一位隐于幕后、不随外界起舞、沉着布局的企业家”，一位同行这样评价。而从他所布局的事业看来，也都证明了他眼光的精准。

陈泰铭喜欢收藏名画。国巨位于台北的企业总部墙上的名画虽然全非真迹，但给人的第一印象，完全联想不到这是家高科技公司。如同赏画，保持一定的距离才能看出其中的精髓；这个道理，或许也可以放在陈泰铭身上，“要有距离，才有美感”，他就是乐于做一个低调成功的幕后主帅。

团购网 谁能修成正果

■ 张遇 / 文

整个 5 月，“拉手网”、“窝窝团”、“美团网”等团购网站龙头的真假消息在坊间传得风生水起。先是有报道称，拉手网华东大区全体核心骨干共 200 余人集体跳槽窝窝团；次日，坊间又有传言拉手网重庆站 60 名员工也集体投奔这名新东家。对于“拉手网”来说，占销售总额 1/3 的华东大区，这样一来，难免会因遭受人力上的重创而伤筋动骨。而此后很短的时间之内，微博上又迅速爆出了“美团网华东区总监带领 300 名员工集体离职”的消息，而美团网则坚称自己是“被跳槽”和“被恶搞”。

当然，不管消息是真还是假，这都只是团购网站诸多“互挖墙脚”现象的一个缩影。人才恐慌从 Groupon 计划进入中国就已经开始了。“团宝网、24 券是最早开始投广告的，大家主要是心里害怕，怕 Groupon 入华，我们也有这样的心态，所以很清楚。我们当时就是担心高朋，所以才融了 C 轮。”拉手网吴波透露，腾讯与 Groupon 合资的高朋网尚未启动之时，便传出在多家团购网站挖角的消息。满座网、拉手网等团购网站中的大多数员工都曾接到猎头公司打来的电话。

尽管国内 5 家团购网站曾达成口头协议，反对团购网站之间的恶意挖人，但是，团购网站实力平均和动荡发展的特性，仍引发了大规模流动。据业内知情人士透露，Groupon 先是想尽一切办法把人招进来，如以“高薪”、“职权许诺”等方式加以诱惑，在挖角成功打压竞争对手后，这些曾经立下“汗马功劳”的下属受到的不是嘉奖，而是“兔死狗烹”式的解雇通知。创新工场董事长兼 CEO 李开复在微博中也间接证实了 Groupon 这一破坏行业规则的做法。

不仅在人员储备上，城市站点也出现了此起彼伏，团购网站大多规模未稳。前段时间，开心团购在南京、宁波等城市的大规模裁员引发了一阵不小的风波，据开心团购的内部员工透露，裁员风波直接导致了这些城市的站点短期内没有新单，每天只放几天前的旧单，甚至彻底从这个城市撤出、闭站点。无独有偶，在此之前美团网也对三、四线城市的站点进行了缩减，关闭了赤峰、龙岩、玉林、马鞍山四个城市的分站。

人员的加速流动、站点的频频关闭，增加了团购网站的消费者和业界的担心——团购消费靠谱吗？花出去的银子能否兑现？“千团大战”的团购网还能撑多久？

野蛮生长的副作用

无论在人员上还是站点方面，团购网站动荡的根源，与其发展的急功近利甚至饮鸩止渴，不无关系。

是不是过度竞争引发了拔苗助长的现象？据一位不愿透露姓名的某大型团购网站的一线销售人员透露，为了尽快地扩张和占据要点，很多团购网站未等时机成熟，便急于在一些小城市上线团购频道。心急的团购网站根本来不及对本地消费进行引导、培育和渗透，更谈不上挖掘，使得团购消费模式成了无本之木。再加上三、四线城市的商户资源和用户群体并不充裕，在这种急功近利之下，根本难以支撑市场的快速发展。

而此后，野蛮生长又使得恶性竞争加剧，利润一降再降。团购网站的疯狂跑马圈地，大多以赔本赚吆喝为代价，甚至达到“每一单都赔钱！”的境地。

在美国，Groupon 与商家之间常常可以实现盈利 5:5 分成，相比之下，在国内，业内公认的水平是 1:9，而根据糯米网沈博阳透露的数字，目前国内团购行业利润甚至更低，“现在 10%也已经守不住了。”据另一位团购网站内部人士透露，“尤其是团购网站在新进某一区域市场时，都在贴钱抢单，网站打出低于商家底价的价格招揽消费者，卖一单赔一单，再加上当地员工的工资及其他运营成本，每个月基本都要赔 50 万元左右。”

如果说这种不计成本的倒扣运营，即网站补贴商家亏本销售的初衷，是培训市场，那么大把烧钱的市场推广，则将团购网站脆弱的资金链命悬一线。

动辄上千人的销售队伍，上亿元的广告投入，让大多数团购网站都入不敷出。以拉手网为例来给团购网站算本账，按照其目前 4000 人的规模计算，其每月的人力运营成本就约为 6000 万左右（将工资、工位及其他运营成本平摊给每名员工，按 15000 元 / 人计算），而每个月的广告投放在 8000 万元左右，上个月，该网站还邀请葛优作为其形象代言人，费用或在千万元上下。

> 一年前还被认为潜力无限的团购网站，如今却因混乱与动荡，走到了挣扎求生的境地

在动辄豪掷千金的背后，其赢利能力却难言强大。4 月份，从拉手网公开的数据显示，其当月的总流水额为 1 亿元。而目前团购网站每单普遍的毛利是 8%，那么其收入也就仅仅约为 800 万。如此粗算，每个月就要“烧”掉 1 个亿左右。虽然，拉手网对外宣称获得了 1.1 亿美元融资，但按照如此这般的“烧”钱，则难以为继。业内人士称，“很多团购网与拉手网的思路都一样，都期待尽快上市，解决资金链的问题。但如果上不了市，则会捉襟见肘。企业运营艰难的同时，也很可能会对用户造成影响。”

目前，这一弊端已经在一些区域显现出来。有消息称，某大型团购网站由于在华东地区关闭了一些城市分站，致使用户之前购买的团购券全部失效，对用户造成了大量的损失。除此之外，“3·15”期间，拉手网的“假数门”，美团的“丝袜门”，都是从团购前段就开始对消费者进行欺骗，这也说明团购是个亟待规范的行业。

谁能实现 IPO 梦想

事实上，在团购模式刚刚引入中国市场之后，人们期待的是在复制的同时，有所本地化的创新。但是，在非理性纷纷创业进入团购模式之后，暴露出的却是团购网站们的急功近利：对成熟商业模式的简单拷贝；对竞争对手的恶意攻击，以及不惜一切代价的数据造假。这种造假包括两方面，即包括面对消费者时，将商品原价标高，以显示其折扣率的竞争力；同时，对网站的销售数字也大多注水，以此拉升购买人气。

团购网站目前的竞争态势，已经几近“绝斗”与疯狂。

显然，急于求成下的管理混乱、资金链紧张、恶性竞争以及服务低下，已经成为团购网站模式进一步发展的阻碍。沈博阳指出，目前，在团购模式中，挤起了 4000 余家团购网站。一方面，说明了互联网业尚不成熟的“贸然跟风”和“能淘一笔是一笔”的想法；另一方面，也说明团购网站的整合与淘汰风暴尚未来临。显然，最终实现 IPO 的梦想，不会落到大多数团购网站的头上。

迅猛美的



这家目前中国家电业跑得最快的公司刚刚跨进了“千亿俱乐部” IC/供图

■ 李晶 / 文

当有价值的地皮已经被对手牢牢圈住，该怎么办？把对手挤开、推倒，然后把地皮和产权拿到手吗？答案是不，要去颠覆。提到消费品，人们会立刻想到那些领导品牌，如果你仅仅作为一个替代角色出现，那么你永远无法在大众心中完成一个化学反应——置换。所以，你不应沿着对手的老路继续走，而要制造出完全不同的产品，去替代原来的领导品牌。

苹果的成功证明了这一点，作为市场后来者要想在一夜之间打败所有对手，办法只有一个：制造出一种完全不同的颠覆性产品，抢占高端，让它成为大众新生活的风向标甚至流行文化的象征。快速地模仿、复制、昏天黑地的价格战、无孔不入的渠道战，这些早已过时，想迅速攻克一个新市场，让对手顶礼膜拜，就只有抢占未来，并且要让人们认为，你不是在制造一种产品，你生产的是一种未来的生活方式。

也许，这样的商业故事马上要在美的身上上演。这家目前中国家电业跑得最快的公司刚刚跨进了“千亿俱乐部”，在哀鸿遍野的家电业保持着年均30%以上的增速，并以全方位的姿态像推土机般迅猛地刮过整个家电行业各个细分领域。它的扩张并不是靠低成本或是渠道策略，而是用颠覆性的技术、产品以及商业概念去占领细分领域的高端市场，试图用完全不一样的产品进攻新市场。

美的速度

从强势推进变频空调与多年的竞争对手格力对阵，到合纵连横，通过并购与扩能整合冰洗白电，再到从九阳身上切走市场30%的豆浆机市场份额，美的攻势显得格外凌厉。然而这并不是美的的终极目标，在突破千亿之坎后，这个像被注入了兴奋剂的企业又瞄准了一个新目标：2015年，销售突破2000亿元。

毫无疑问，美的是2010年表现最抢眼的家电企业。2009年，美的还曾为自己的空调业务快要接近格力而谨小慎微地沾沾自喜，今年就已实现超越这个最大的竞争对手。2009年美的空调及零部件业务实现收入320.39亿元，格力电器的总营收则为426.37亿元，当时两者之间的差距其实并不小。而在去年，美的在变频空调的市场占有率是35%；在洗衣机方面，美的超越了海尔已连续5年独霸中国洗衣机销量第一的位置；在冰箱领域，它跃过了海信系，直接跳至市场第二的位置。

“未来5年，美的将以结构调整和转变发展方式为主线，务实稳健、小步快跑地开拓具有美的特色的国际化发展道路。”美的电器董事长兼总裁方洪波表示。美的制冷中国事业本部副总裁王金亮称，截止到3月底，美的电器在国内的专卖店数量已扩张至1.3万家，预计到年底将增至1.6万家。而美的日电集团下一步的工作就是把增量的重点放在中国三、四级市场的开发上，加速开发县级市场，争取做到全面覆盖，“到2015年，日电集团中国营销总部的美的小家电专卖店将达到1万家。”

> 迈克尔·波特在《竞争战略》中提出，企业必须在差异化和低成本两种基本战略中选择一个，否则就会形成“战略骑墙”。美的无疑选择了前者

选择比努力更重要

“如何去抢占一个新市场很大程度上要取决于市场的状况，也就是你竞争对手的位置与定位。当你开始制定定位战略时，应该问自己一个问题：你希望的是一个‘我也一样’的战略，即把自己放在竞争对手旁边，让消费者买东西时可以对二者做出直接的比较呢？还是要创造一个战略，让自己的位置远离竞争？聪明的选手往往选择后者。”智道咨询的张凯认为，选择一个代表未来趋势的新市场空白点就是美的的主要战术，最典型的例子之一就是美的在热水器市场的打法。

8年前，田明力带领美的空气能研发小组进行攻关。当时，美的调研发现热水器市场鱼龙混杂，但是市场规模却不断扩大。事实证明了美的最初的判断，2010年热水器市场容量是600亿，如果把其中一半换成空气能热水机，每年可以节省800亿度电，相当于三峡发电站一年的发电量。

2003年，摆在美的面前最稳妥的选择是采用太阳能技术，但是这显然会陷入同质化的竞争。“人们整天把‘创新’两个字挂在嘴上，但是如果不能解决长期的差异化问题，就会陷入同质化的泥潭，然后就是降价。”在田明力看来，趋势性的创新会带来飞跃的发展，比如戴尔在多年前发现“直销电脑”一定会飞速增长，诺基亚的奥利拉看出了“移动电话”将成为潮流，正是这种基于未来趋势的判断，让他们成为真正的领导者。

“很多时候，选择比努力更重要。”田说，“当时，我们决定采用逆卡诺循环原理，通过电能驱动压缩机，从室外环境吸收热量，周而复始循环，形成能量的搬迁。”据其介绍，与目前最广泛应用的电热水器相比，为产生同样热量，空气能热水机所消耗电量是前者的25%~33%。“从2003年，我们做了大量的试验，做了很多样板工程，但这个市场需要培育。最初是在一些酒店、学校、医院推广。针对这些客户，我们设计了一些对比，让用户看看与传统的热水器相比，能够节能多少。这是我们押宝在这项技术上的关键因素之一。”

“未来，空气能产品会占到整个热水器行业50%的份额，美的的想法是从目前25%的市场份额，去不断地扩大。”田说，“美的要在未来3到5年内，带领空气能热水机行业，全面抢占国内热水器市场50%以上的份额。”这意味着美的空气能热水机的销售规模，要从目前的近8亿元扩张到100亿元，即每年要翻一番。

这个雄心勃勃的目标将如何实现？“扩展销售渠道、扩大生产规模、普及消费者认知度，是最重要的三个方面。”田明力兴致昂扬地说，而当前美的空气能热水机正在推进在全国一万家专卖店的建设。

远离竞争

除了热水器，在空调领域，美的已初战告捷。较早洞悉行业未来的趋势，提前布局和准备，完成后发制人。上世纪90年代初，空调市场是春兰、华宝、格力的天下，同期的美的在很长一段时间内，只能屈居二线品牌。鼎盛时，行业老大春兰空调遭遇多元化溃败。趁此间隙，格力大力推行渠道变革、专一化经营策略，很快在市场上脱颖而出，成为新的霸主。

1997年，美的对大经销商代理制的营销体系进行改革，提出“让销售向营销转变，让生产制造向顾客需求转变”。2003年，美的与日本东芝联合设立工厂，并由此掌握了变频压缩机核心技术。2008年，美的在变频空调上加大攻势，随后用短短两年时间将市场的份额由几个百分点跃升至29%，并首次超过了保持了10年老大地位的格力电器。同样，在冰箱市场，美的于2009年3月切入冰箱高端市场战略，其凡帝罗系列高端产品增幅超过180%，成为中国高端冰箱市场增长最快的品牌。

2008年，美的又瞄上了豆浆机领域。和冰洗业务类似，这一年豆浆机市场迎来了爆发。更重要的是，豆浆机还拥有40%以上的高毛利。美的认为，此时介入无疑是最佳时机，而这个介入还需站在一个制高点上。

美的的唯一对手是九阳，占据市场90%的份额。美的在产品功能研发上打了“概念牌”，推出“免泡”豆浆机，将欧美“快餐文化”引进豆浆机的功能创新上。对产品本身的设计创新上，美的推出了“无网”概念，宣称省时、省力又省水。与此同时，美的还在全国范围内吹响了“豆浆机换代”的号角，并为此用上了惯有的大促销、大折扣的方式，包括以旧换新、产品赠送、特价购机等多种方式。2010年，九阳豆浆机在国内市场占有率下滑到了60%，美的顺势而上，占到30%的市场份额。

正如竞争战略大师、哈佛商学院教授迈克尔·波特在《竞争战略》中提出，企业必须在差异化和低成本两种基本战略中选择一个，否则就会形成“战略骑墙”。而美的无疑选择了前者，因为只有这样，才会远离最残酷的竞争。

万科反思系列 之七

房地产如何进行地域扩张

■ 姜汝祥 / 文

《圣经马太神音》中有这样一段话：“你们要进窄门；因为引到灭亡的门是宽的，路是大的，进去的人也多；引到永生的门是窄的，路是小的，找到的人也少”。最近半年，进军三四线城市似乎已经成为所有大地产公司的共识，道理很简单，一二线城市限购了，要发展就只能往三四线城市走。

一时间，三、四线城市就成了“宽门”，向一切具有购买力的城市扩张，几乎就是未来几年大地产公司的战略，哪儿有市场，那儿就可以变成大地产公司的战场。

这使我想起了几年前与万科管理层的一个讨论。万科的地域分布是所谓的“3+X”，3指的是三大区域，即以深圳、广州为核心的珠三角区域，以上海为核心的长三角区域，以京津地区和辽东半岛为重点的环渤海湾经济圈，X是指三大区域之外的分公司，比如成都、武汉、南昌等。当时顺驰正在全国大举扩张，到处拿地，有人鼓动万科向重庆、西安等地扩张，王石很是不屑，我问其由，王石讲起了万科的地域扩张思路，是以城市经济圈为核心而不是以行政中心为核心。

也就是说大家都热衷的行政中心，即沿省会城市扩张，这样的“宽门”并不是万科的战略，反过来，经济圈内的一些中小城市，在许多房地产公司看来并没有多少油水，但万科却认为这样的“窄门”会获得持续价值。

为什么是沿城市经济圈而不是行政中心？

城市经济圈这一概念是法国地理学家戈特曼（J. Gottman）在1957年提出的，他认为城市发展完全符合区域经济活动与社会活动的“交易费用原理”，也就是城市之间存在着“集约规模效应”，那些存在“集约规模效应”的城市经济圈会成为全球经济发展的核心。他通过数据分析，得出结论证明全球经济发展的中心，就集中在五大城市经济带：

1. 美国东北部大西洋沿岸城市圈：以纽约为中心，由5个大都市和40多个中小城市组成，占全国总面积的1.5%、全国总人口的20%。城市化水平达到90%，制造业产值占全国的30%，是美国最大的生产基地和商贸中心，是世界最大的国际金融中心。

2. 北美五大湖城市圈：以美国的芝加哥为中心，位于五大湖沿岸。其间分布着匹兹堡、克利夫兰、托莱多、底特律等中心城市及众多小城市，并一直延伸到加拿大的多伦多、蒙特利尔，集中了20多个人口达100万以上的大都市，是美国、加拿大工业化程度最高、城市化水平最高的地区。

3. 日本太平洋沿岸城市圈：以东京为中心，内含东京城市圈、大阪城市圈、中京城市圈3个都市圈。

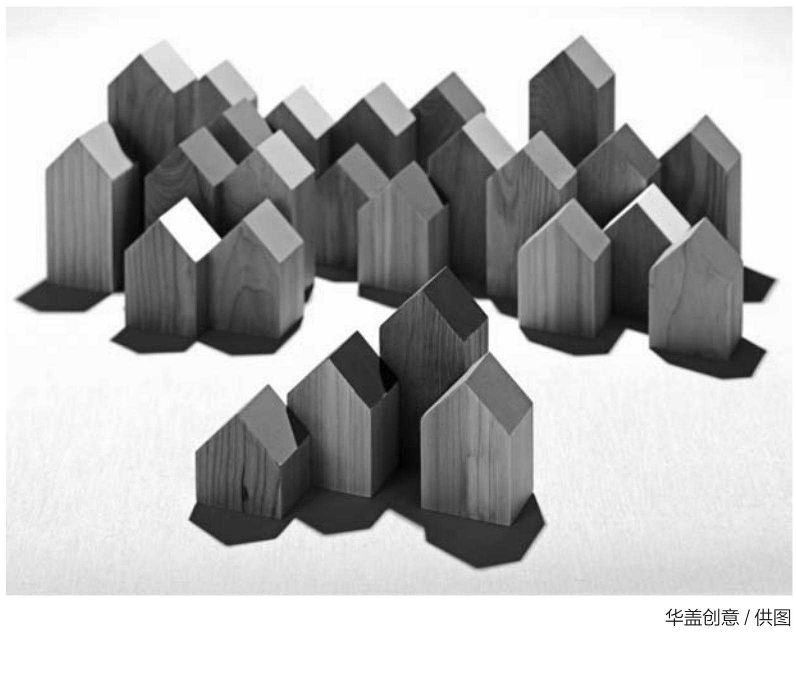
4. 欧洲西北部城市圈：以法国巴黎为中心，沿塞纳河、莱茵河规划发展，集聚了4个国家40座10万以上人口城市。

5. 英国伦敦城市圈：以首都伦敦为中心，以伦敦—利物浦为轴线，沿泰晤士河规划扩展，集中了大伦敦地区、伯明翰、谢菲尔德、利物浦、曼彻斯特等人城市以及1 0多个中小城市。这里城市数量多，人口密度大，是英国产业密集带和经济核心区。

城市经济圈思想可以说是对城市发展规模的一种科学描述。这种思想认为城市并不是人口扩张的必然结果，而是现代经济发展的规律性体现。从经济层面讲，城市首先是一种产业集聚效应的产物，城市人口是为经济发展服务的，那些能够提供产业集聚效应的城市，在空间的“规模集约效应”就会超过其他城市，按照比较竞争优势，这些区域就应当首先获得发展，这样可以大大减少经济运行的成本，从而形成区域聚焦优势。

从社会层面讲，产业的集聚会造成企业之间的并购与合作，客观形成大公司群与小公司群之间的规范合作体系，这种体系会促进庞大职业经理群与“中产白领群”的形成。从道德层面讲，由于企业之间的竞争更加规范与透明，会大大提高员工的职业化水平与诚信水平。也就是说，城市经济圈不仅在单位土地面积上贡献出巨大的经济价值，而且这些区域的社会发展也呈现出更小的城乡差距，更高效的基础设置投入，以及更和谐的社会阶层关系。这就是为什么全球经济最终会聚集在城市经济圈的原因。

与城市经济圈思路相对立的是行政中心思路。中国的城市化进程是以“政治中心”而不是“经济中心”为核心来发展的。改革开放三十多年，以经济建设为中心，冲破了原来的行政中心，我们看到珠三角、长三角的很多小乡镇，比如顺德、东莞，比如温州、台州一跃发展成为大城市，原来的很多行政中心反而相对衰落了。中国一定会形成高度集聚的城市经济带，这是经济发展的规律决定的。万科区域扩张的战略思路，就是沿着中国市场经济改革的城市化道路进行，而不是沿着过去计划经济下的行政中心城市扩张。


华盖创意 / 供图

经济圈扩张战略下的公司管控体系

改革开放三十年来，中国已经基本形成了三大城市群、七大城市圈。三大城市群：即长江三角群、珠江三角洲群、京津唐城市群。七大城市圈：沿长江城市圈、沿陇海铁路城市圈、哈长沈大城市圈、沿京广铁路城市圈、济青烟威城市圈、成渝沿线城市圈、沿南昆铁路城市圈。在这样一种经济圈中，城市是经济发展有机体的一部分，产业聚焦会导致地区形成紧密经济联系的一体化经济。

但也有很多公司看到的是行政中心的城市规模与巨大的人口，看到的是与地方政府“勾兑”好，获得城中心的土地，就会获得巨大的利益。的确，单纯从利益的角度看就是如此，但这些企业可能忘记了一点，这就是“因为引到灭亡的门是宽的，路是大的，进去的人也多”，以人口作为扩张的基础并没有错，但我们要看到如果人口聚集的基础是“政治中心”的结果，那么，这时候获得的利益可能恰恰就是“灭亡”的开始，因为无形的“管理成本”正在威胁着公司的持续。

在前面“房地产公司的小公司效应”中，我们曾经研究过，在某些方面小公司比大公司更有竞争优势，原因有三点：第一，房地产公司主要的竞争优势在于整合资源，从拿地到设计、施工、销售甚至物业服务，都有区域特色；第二，由于住宅产品受到土地及其环境的限制，标准化程度相比而言并不高，这使得房地产公司的规模效应并不明显；第三，房地产公司最大的合作伙伴是政府与银行，而各地的政府与银行都大不一样。

这种特色说明，房地产公司规模扩张的最大挑战并不在业务本身，而在于管理成本。以“行政中心”的机会主义扩张方式，必然在各地依赖“能人”扩张，造成“诸侯经济”。想要有统一的管理与文化，业绩就必然受影响，而想要有业绩，就必然牺牲管理能力，特别是房地产这一行业涉及到很多“潜规则”的时候，更是如此。据统计，中国超过百亿的企业已达30多家，这30多家表面的业绩背后，有多少家正在受着“诸侯经济”的胁迫？我想只有它们自己才清楚。

事实上，万科过去也是这种“宽门”扩张战略的牺牲品，在上世纪90年代早期，万科的跨地域扩张就带有很多盲目性与随机性。按王石的话来说，所谓的盲目性就是当时除了把上海、北京作为必须要进入的城市之外，对其他的城市都不是很明确，只要有机会就会往里投，比如说某个市长、书记到深圳来招商，万科可能就跟去了，公司某个职员介绍某个地方有项目，可能就到那儿去投了。这样做的结果可想而知，不仅造成了一批“地方诸侯”，许多项目的管理与控制也出了问题，于是万科紧急收缩，从13个城市收缩到5、6个城市。

至此，我想到了两个问题：第一，如果万科在1990年代早期的扩张碰到的是2005—2010年的宏观形势，万科还会收缩吗？第二，如果当年顺驰碰到的是2005—2010年的宏观形势，又会如何？业内很多人都认为，2008年的金融危机如果再持续一年甚至半年，现在排名前十的几家公司也许已经死亡了。感谢四万亿，救活了很多房地产公司，但这真是好事吗？

万科在经历了收缩之后，从1999年开始了第二轮扩张，而这轮扩张就带有非常明确的目标了，就是城市圈地域扩张思路，万科总部建立了三大集权体系：以客户为中心的战略集权体系，以聚焦资源为核心的财务资源分配集权体系，以打造强大的职业经理人为核心的人力资源体系。这样的体系之下，为了保证区域公司的灵活性，又建立了以深圳、上海、北京三大区域总部为核心作用的管控体系，可以说，万科之所以大大地超越了同行，表面上是业绩的领先，根本原因是管理模式的领先。

目前，几乎所有的大公司都在向三、四线城市扩张，包括万科在内，大家都在争先恐后的抢地盘，回顾2004年万科的战略扩张思路，是为了提醒这些房地产公司，有时候表面宽的门其实是个陷阱，有时表面窄的门，其实是通往天堂的道路，道理很简单，再宽的路，大家都去挤，一定会变得拥挤而混乱。还记得当年的小灵通吗？华为不做小灵通是战略失误吗？在小灵通这样一个“宽门”下，活下来的有几个？

（作者系北京锡恩企业管理顾问有限公司，本文不代表本报立场）

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

中国最具创新企业
中国最佳创新产品
评选活动

创新是企业利润增长的不竭源泉
创新是企业持续发展的有效法宝
中国特色市场经济模式下
如何建立高效实用的创新体系？
企业创新发展的正确之路在何方？
企业创新路径如何选择？



创新推动经济转型

——2011中国创新企业论坛

暨2010中国最具创新企业·2010中国最佳创新产品评选颁奖典礼

时间：2011年6月15日　　地点：北京·长江商学院

签到时间：13:30-14:00

活动时间：14:00-17:30

免费参会联系：64209022-1282

2011年6月15日隆重举行，我们将在北京·长江商学院

共同鉴证他们的光荣时刻，敬请关注！

活动流程：

嘉宾签到、观众入场
主办方致辞
主题演讲：中国企业商业模式创新
论坛：创新推动经济转型
颁奖：中国最具创新企业奖
　　　中国最佳创新产品奖
闭幕

2010中国最具创新企业评选
获奖企业榜单：（按拼音顺序）

北大方正集团有限公司
富士胶片（中国）投资有限公司
华硕电脑（上海）有限公司
江苏龙蟠石化有限公司
联想集团有限公司
宁波方太集团
上海沃德医疗有限公司
深圳一达通企业服务有限公司
TCL集团股份有限公司
天津通广三星电子有限公司
中国惠普有限公司
中国银行股份有限公司河南省分行

2010中国最佳创新产品评选
获奖产品榜单：（按拼音顺序）

爱国者卡片存储王
惠普HP LaserJet Pro M1213nf激光一体机
联想乐Phone
三星 Smart TV D8000
中银易贷通

出席嘉宾名单（排名不分先后）：

马俊如	世界创新研究院院长
张文魁	国务院发展研究中心企业研究所副所长
温元凯	中国著名经济学家
滕斌圣	长江商学院副院长，战略学副教授 长江跨国公司研究中心主任
郭　桥	上海沃德医疗中心董事长
孙利明	方太集团副总裁兼首席品牌运营官
吕振亚	江苏龙蟠石化有限公司副总裁
肖　锋	深圳一达通企业服务有限公司副总经理
梁启春	TCL集团股份有限公司品牌管理中心总经理
史咏华	富士胶片(中国)投资有限公司经营管理部 对外事务高级经理
陈　雷	中国惠普有限公司传播总监
吴　琼	IPG集团公关经理

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　经济观察报十周年

学术支持单位：长江商学院 CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS

官方合作媒体：快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER

指定视觉设计：bang 正邦 邦传媒 mediabang

联系人：魏子涵　电话：010-64209022-1292　13911016801　传　真：010-64209018　邮　箱：weizihan@eeo.com.cn　地　址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼　邮　编：100013
贾　蕊　电话：010-64209022-1282　13810102027　传　真：010-64209018　邮　箱：jiarui@eeo.com.cn

一见即永别
少杰是一个标志，标志着一代人，一段历史 51





编辑:丁力 林密 e-mail:linmi@eeo.com.cn | 美编:赵刈

用什么把基础货币换下来 48
让我选的话，我会选财政性资源
医患之间的信任 49
是市场而非政府，才是衍生各种对付信息不对称的有效机制的场所
“第三种知识分子”(中) 50
“自治局工作者”的务实精神并并不意味着不过问政治

与有远见的你一起洞察未来 嘉实基金 远见者稳进
嘉实基金
Harvest Fund

二人谈

金融已经成为现代生活不可缺少的部分。在媒体上，有致力于普及金融知识者，也有对金融的非金融功能警惕注视者，此外，还有把金融的运行动力归结为阴谋者。在为数不多的有影响的言者当中，观点特别有力的有两位：自由市场的坚定支持者、耶鲁大学金融学教授陈志武；超限战的提出者之一、空军指挥学院教授乔良。对于金融与国家安全之关系，他们有各自不同的视角。5 月 23 日，本报有幸邀请到两位教授对谈，特刊登他们的谈话记录，以飨读者——

金融与国家安全

■ 乔良 陈志武 / 对谈

（一）

乔良：“超限战”是一个大话题，不同的人由于所处的角度或者立场不同，可能很难就这个话题进行对话。所以，要就此展开对谈，我认为双方首先应该有一些共同的话语范围或对话目标。我想这些话语范围，就是金融和战略，而对话目标，则是美国和中国。陈教授是在美国接受金融和经济学教育的，受过西方现当代经济学理论的完整训练。我不同，我是搞军事战略研究的，对金融和经济学理论则完全是业余爱好。在研究军事战略过程中，我逐渐发现，如果仅仅进行单一的军事战略研究根本就不可能研究出结果。特别是今天，从政治到经济、从军事到文化，美国的影响遍及全球时，任何战略研究包括军事战略研究都不可能不触及美国。即使是某个非洲小国想要研究军事战略，也必须研究美国，研究美国的军事战略。

研究美国军事战略的结果，我得出这样一个结论：即使美国的军事战略，看上去很纯粹、很军事，但是它的箭头却坚定指向它的国家利益，而这还不是一般意义上所说的军队为国家利益服务。在我看来，美国与其他国家的不同之处在于，一是它的国家利益主要表现为金融利益；二是它的军事战略可以直接为实现其金融利益服务。

也许是从不同的角度看问题，一些问题从我的角度看可能会有一些放大。比如说关于美元的问题，在我看来，美国实现国家利益的最有效的方式是金融霸权，而不是军队或战争。战争只是美国实现国家利益的一种辅助手段。而它主要实现国家利益的方式还是通过美元。这一发现使我不得不去研究美元经济与军事的关系。

陈志武：美国或任何国家是为利益而战，是不言而喻的命题，就像我们说人呼吸空气是为活下去一样。中国在自己认为适当的时候也可为自己的利益而战，这是国家、个人应有的权利——保护自己利益的权利。

那么，何为利益？利益表现形式多种多样，可以是显性经济的、政治的、文化的、意识形态的、价值观的、宗教的等等。在今天越来越金融化的世界，这些多种利益到最后都可用金融载体来度量，或说以终极通货度量衡——货币——来度量。虽然许多东西比如宗教利益、文化利益还不能完全以货币化方式度量，但一般性货币之所以叫“通货”，在于其作为价值度量衡的通用性，人类社会的货币化进程带来了大家说的现代化，是人类文明发展的基础。鉴于此，当我们说一个国家为自己利益而战时，当然等于说这个国家是为其金融利益而战，是为其货币化的利益而战，对于了解现代经济的人而言这不是什么新发现。

近几年国内很流行阴谋论，特别是喜欢把金融、货币等都加上“战争”，这样当然耸人听闻，但这是极其危险的，对中国的发展不仅无益，而且还像智力鸦片一样，使人智力麻木，让人不会去挖掘市场经济特别是金融市场的本质，阻碍中国金融现代化、市场经济现代化的进程。

为什么不能把金融和战争相提并论？因为战争是基于暴力，是基于强制力迫使另一方接受施暴方的安排，而金融市场所基于的是交易双方的自由选择：你如果觉得不合适，或者如果你有更好的选择，或者你能做得更好，你可以不接受或者要求改变交易条款，没有谁强制你必须接受，没有人拿着枪顶着你的脑袋，如果你不做这个金融交易就将你干掉。把任何基于自由自愿选择权的竞争关系说成“战争”，是混淆概念，没有建设性价值。

当然，你可以说：从军事战略讲，一国可以通过毁灭对方的金融体系达到毁灭对方的效果，即“非常规”战法。——但这不等于“金融战争”，更不能说明因此就该从“战争”角度研究金融。因为虽然往人体注入毒品可以将人杀死，但我们不会因此而从“战争”角度研究医学、研究医疗技术。就像医学和战争不能混为一谈一样，金融就是金融，战争就是战争。

中国从乾隆末期、特别是鸦片战争以来，从来不缺阴谋论，不缺从道德评判角度来对西方的看待，而不是从建设性角度去追问、研究西方为什么兴起，去问为什么美国金融、美元得以主导世界的地位，为什么欧元、日元或者是人民币没有成为和美元相等的国际货币？阴谋论、道德评判的最大危害，是让我们似乎站在道德制高点，像阿 Q 一样沾沾自喜，麻醉自己的智力探究，使自己失去学几招的机会，让自己不能掌握竞争制胜的技能。中国就是这样陶醉在阴谋论中荒废了一个半世纪。科学精神从本质上是去迷信化、去阴谋论化，是探究现象背后的本质。美元的地位、美国的金融实力和技术实力是现象，是背后的经济政治文化制度因素所致。

一国货币是否能成为国际货币，取决于市场竞争，看哪个国家更有长久稳定的制度保障，哪国的政治经济文化制度让国际社会更信任、更安全，看其是否具备保证其货币价值、购买力的方方面面制度与经济要素。当美元、欧元、人民币和其他货币，互相之间有同等机会去竞争的时候，从国家主权基金到各国外汇储备、到全球很多有钱的个人和企业，都自愿选择美元资产，而不一定是其他货币资产时，该做的不是指责美元霸权，而是去问为什么其他货币没有在竞争中胜出。战争所依赖的是强盗逻辑、暴力逻辑、炮舰逻辑；而金融市场基于的是靠真本事、靠自愿的自由选择逻辑。

> 在我看来，美国与其他国家的不同之处在于，一是它的国家利益主要表现为金融利益；二是它的军事战略可以直接为实现其金融利益服务
>
> ——乔良

> 为什么不能把金融和战争相提并论?因为战争是基于暴力，是基于强制力迫使另一方接受施暴方的安排，而金融市场所基于的是交易双方的自由选择
>
> ——陈志武



你可以去呼吁改良世界金融体系中的游戏规则，但一个基本的事实是：人民币没有国际化不是别人的围堵，不是任何人的阴谋，更不是暴力压迫的结果，而是我们自己的政策所致。比如，资本账户不开放，被管制那么紧，人民币债券与股票市场对外国投资者不开放，本国人民币投资市场不发达，利率汇率没有市场化等等，这些政策不是其他国家强加的，而是自己做出的。有了这些限制与欠发达，人民币在国际市场上的接受度和作为储备货币的程度当然不会高。

当然，现在采取了很多行动将人民币国际化，迈出的步伐很好。

通过现在关于人民币国际化的讨论，我们很具体地看到，掌握国际货币的发行能力不是那么简单的。美国掌握了美元的印钞机，这是一个结果，背后是经过了 200 多年的美国和国际社会的努力，才有了美元的支配地位。

我非常认同周小川行长过去几年写的文章和发表的言论。对于国际社会，如果国际金融体系只能依赖主权货币的话，必然给其他国家带来金融资产价值的不安全，给发行具体主权货币的国家以滥用印钞机的机会，去变相掏空全球社会财富的机会。

但是，今天世界上没有真正的世界政府，没有世界警察，没有世界立法机构或执法机构，也没有足够权力的世界央行。在各国都强调我的主权是别人不能干预时，就不能有跨越国界的世界政府的存在。在这个前提下，实际上只能由主权货币继续成为跨越国界经济交换的货币，不管投资，还是商品交易，只会继续这样的格局。金融危机以后，我们更多意识到超越主权国际货币的重要性，但在没有世界政府，在各国主权观念不变的情况下，那还只是一种愿望。

（二）

乔良：我很有兴趣听完陈先生刚才这番开场白，也基本上认同陈先生所阐述的一些原理性的经济学观点。我不是一个纯粹的阴谋论者，也不喜欢把一切都归之于阴谋，因为这无助于我们认识问题。我甚至认为过分强调阴谋的作用是没有能力研究问题、解决问题的人的最后托词。但我与陈先生的不同之处，在于我并不否定阴谋的存在，我更认为“阴谋论”这个词本身就是某些搞阴谋者为堵别人的口而发明的一种策略，为的是让怀疑阴谋存在的人，自我消解心中的疑虑。对于你刚才所说的，“科学精神从本质上是去迷信化，去阴谋论化”，我也只能赞同前半句，而对后半句表示质疑，因为在我看来，科学精神恰恰主要表现为怀疑精神。这种怀疑包括对自由市场经济理论的迷信以及对阴谋的怀疑和警惕。此外我也不是一个怨天尤人的人，我不喜欢用抱怨的方式表达自己的观点，因为我知道如果中国像美国一样强大，在很大程度上也可能会像美国一样行事。

但中国未来不一定非像美国这样行事不可，因为有美国的前车之鉴。所以我真正关心的，一个是您刚才说的问题，美国为什么有这样的行为方式？另一个是美国为什么能越来越有钱？美国一开始为什么会有钱，这个问题很多人已经把它解释得很清楚，包括陈教授的阐述。而美国人为什么后来越来越有钱，有钱到最后用钱给自己制造出麻烦来，却没有多少人能解释清楚，这一点则是我更关心的问题。

这个问题让我们不能不重新回到“阴谋论”话题上来。我是军人，研究军事首先就要研究战争，战争讲究先谋而后动，兵以诈立。这就是说凡战争就必定有阴谋。所有的战争计划，在它实施之前是不可能大白于天下的，甚至施行完之后的很长时间也会保密。美国和西方一些大国可以说深谙此道，他们不仅在军事上精于谋略，在经济特别是金融领域也同样精于算计。稍微有点儿证券业常识的人都会懂得，一个金融操盘手如果不懂得算计别人，那就是白痴。这起码意味着在金融业的这一领域中，阴谋无处不在，否则，我们就无法解释美国的金融危机，为什么先从金融衍生品的失控开始，因为这里面充满大大小小的庞氏骗局，麦道夫案绝不是孤证。刚才陈先生讲到，战争和金融不是一回事儿。虽然有人把金融形容成战争，比如说金融战，甚至在《超限战》的 24 种战法里也提到了这个词。但这只是在某种程度上指国家间的金融博弈也会按照战争规律行事或者按战争的模式行事，并不是一种狭义的战争。我们所说的狭义的战争，实际上是指有组织的流血的暴力对抗。如果以此为标准，金融博弈就不是战争。但我们之所以在《超限战》中把金融博弈也称为一种新型战争，是指它可能成为一种国家间替代暴力战争的手段，从而演化成一种软暴力、软战争，而这种战争带来的杀伤效果，却丝毫不亚于一场暴力战争，如东南亚危机向我们展示的那样。

▶下转 46 版

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.13
编辑:丁力 林密 e-mail: linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈

二人谈

金融与国家安全

▶上接 45 版


乔良


陈志武

> 有一点,我不认为是美国的权利:作为债务人,你不能颠覆信贷的基本原则

> 不要把美国看成是圣诞老人。这样,我们才更能理解美国的每一政策选择、声明肯定跟自己的利益联系在一起

陈先生刚才谈到,金融和战争不一样,战争带有强迫性,而金融则没有这种强迫性,你可以使用这种货币,也可以不使用,没有人逼着你非要用美元不可,从理论意义上说,我对此没有异议。但以我这些年对金融观察的结果来看,比如说美国,虽然没有直接强迫过谁非要使用美元,但它通过对全球金融体制和规则的设立,已对你有一种趋势性的要求,这种要求可以被看成是一种软暴力、软强迫。例如美国金融危机爆发以后,鲍尔森跑到中国来,要求中国继续购买美国国债。这里实际上就包含有一定程度的强迫。

而美元作为既是国际储备货币,又是美国的本币、美国的主权货币,它的发行不是像中国政府发行人民币那样,它是通过借债的方式去发行的。当然如你所说,中国也可以不借钱给美国,起码理论上是这样。但是在我看来,从布雷顿森林体系建立以来,特别是布雷顿体系解体之后,这样一个漫长的过程中,美国已经有足够的能力,我们姑且不说它是阴谋论,让你非储备和使用美元不可。比如说 1973 年 8 月 15 日,美元和黄金脱钩之后,美国人经过短暂的懵懂,最后理清了思路,随后便有了一个很重要的举动,就是让美国当时的财政部长西蒙飞到沙特,跟欧佩克达成了一个约定:全球的石油交易与美元挂钩。美元和黄金脱钩之后又跟大宗商品石油挂钩,实际上就在一定程度上强迫了全世界所有需要能源的国家,必须储备美元。这种做法在我看来就带有一定的强迫性。

至于说某个国家为其金融利益而战,这的确不是什么新发现,我也从未认为这是我的发现。真正的发现是美国如何运用军事手段为其金融利益而战。我在《美国人为何而战》中所揭示的,是美国人如何在美元与黄金脱钩之后,又让美元与石油交易挂钩,然后再通过在产油区打仗,逼高油价,打出各国对美元的需求,从而为美国政府名正言顺地印发美元铺平道路,这才是我和王建等人的发现,也是西方现当代经济理论没有过的发现。

陈志武:我打断一下。我觉得关于强制力、强制性,应该有一些基本的共识。鲍尔森到中国来,要求中国买更多的美国国债还有其他,这是属于很正常的。

一个房地产开发商可以跑到北京东城区、西城区跟银行谈判:如果你借我 10 亿元让我开发这个项目,那么我下次把所有赚到的钱都存你这个银行。这是一种交易,是正常的交易,不是强制。银行照样可以说我不给你这个贷款,中国也可以说我不买美国公债,不给你美国的财政赤字提供支持,中国、美国和其他国家都有权利声张自己的要求和利益,不应指责任何一方,你做你该做的、要你想要的,我也同样根据我的利益和权利来做。

中国最后之所以还是决定买美国公债,可能是想来想去,买美国国债是一个最优的选择。这主要有几个原因:

第一,美国毕竟是中国最大的出口市场。如果中国不去买美国国债的话,那么,美国可能慢慢对中国商品采取一些制裁,或需求减少,这是生意场上的你来我往的讨价还价。

第二,当中国外汇储备到了 3.2 万多亿美元时,除了美国之外很难找到能够吞吐容纳这么大金额的其他投资市场。所以,不只是鲍尔森,还有美国前财长就说:你们爱买不买。他并不是说美国不希望中国去买美国国债,而是他知道,如果你不买美国国债,没什么可买的。如果你去非洲投资,一个非洲国家,几十亿或上百亿美元就可把整个国家的 GDP 翻好几倍,那会带来方方面面的问题;拉美国家的投资市场容量也有限;欧盟又有欧盟的问题。比较来比较去,当中国外汇储备这么高以后,基本上就没别的路可走。

很多愤青讲,美国这个也逼我们,那个也逼我们。而在美国人看来,这是世界游戏规则,市场规则就是这样的:如果你有实力,你就去用,怎么用是你的权利,你可以很露骨地用你的实力,也可以像传统中国人比较含蓄地用,那是你的权利。正常的贸易不是靠暴力,最后谈来谈去是看彼此的实力。中国人比较喜欢含蓄,我想要一个东西,但是不想那么赤裸裸。而美国人主张更直截了当,不喜欢扭扭捏捏,这是文化上的差异,在美国人看来,公平的游戏规则就是:你有权利追求你的最大化利益,有权利提出任何要求,但是我也有这个权利,以我觉得合理的方式,甚至很粗暴、很直接、很赤裸的方式要求得到一些东西。大家都有权利去为自己的利益最大化,去谋取能够得到的东西。

很多中国人不喜欢这种赤裸裸的谈判甚至要挟,在我们看来,这好像不符合道德。尤其这些年,我发现太多中国人总把美国看成圣诞老人,期待美国充满仁慈和无私,总觉得美国作为世界上民主、自由、人权的最主要倡导者,怎么在涉及到利益时那么赤裸裸地给我们施压,要那么多东西?好像美国人也没像我们原来想象的占住了道德制高点。美国人怎么想?他们会认为:争取、保护自己的利益是理所当然的,是自己的权利;要我们没有自己的利益追求,像圣诞老人一样去全球送礼物,那不可能!美国人相信:你有责任维护你的利益,我有责任维护我的利益。

乔良:在这一点上,我和你对美国的认识几乎完全一致。我和王湘穗正是基于对美国的这层认识,写出了《超限战》。从本原意义上说,《超限战》是我们为中国人设想的维护我们自己利益的方式。但是美国人对它的解读令人遗憾,我明白你刚才的意思,我们不要去恶意地解读美国的一些行为方式,因为它的行为方式是基于它对自己利益的考虑和从自己的实力角度出发,其中并不考虑别人的利益。但反过来,美国人对《超限战》这种同样考虑中国利益的见解却存在恶意解读,虽然不是所有人都怀有这种恶意。事实上,美国军方还是很欣赏或者说很正面地看待这本书的。正像陈先生所说,不能正确地看待别人的利益诉求是某种恶意解读一样,美国某些人对《超限战》的恶意解读,同样无视我们在这本书里面所表述的中国人自己的利益诉求。不过,这个不是我们今天要展开的话题,我就不去谈了,这是一个题外话。

陈志武:对这点我补充一下,我在美国生活了 25 年。在美国人看来,你说的这些《超限战》逻辑,预示未来中国应对美国以及其他发达国家的方式。当然,在某种意义上,某些超限战术也可被看成是恐怖主义的。

跟乔教授比,我可能比较理想主义。毕竟我不是军人,在我看来一个文明世界、文明社会,不管做什么,包括战争,还是要有一些行为准则、行为底线,即使打仗,也要避免非人道手段,只采用符合文明社会准则的手段。战争也要赢得体面。9·11 之后,美国认识到,非常规作战方式美国可能没办法应对,当然我不是这方面的专家。你刚才提到超限战,他们把这个理解为中国军队具有代表性的作战逻辑。

(三)

乔良:不过比较有意味的恰恰是美国军方的主流对这本书的批评并不激烈,反而是把它看作一种新的作战模式。

回到今天的话题。你刚才讲到,美国人提出的这些要求,比较直接甚至赤裸裸,这是它在维护它自身的利益和基于自身的实力,它就是这个作派。别人可能从文化上不习惯,我把这看作是陈先生在美国长期生活之后,你自己的一种观察和理解。

但从我的角度,也可以这样去理解,比如说鲍尔森要求中国购买美国的国债,萨默斯甚至说你可以不买,那是你的事情,但你也必须面对不买的后果。这意味着什么,不言而喻。谁都知道,为了维护美国的利益,美国会使用某些它自己国内的法规条款,会在某些方面做出针对中国的不利之举,站在美国的立场上,陈先生可以说这些都是美国的权利。但是有一点,我不认为是美国的权利:作为债务人,你不能颠覆信贷的基本原则。在借了我的钱之后,开始连续几次实行量化宽松的货币政策,这在一定程度上使我的债权本身被兑了水,这就不是维护权利,而属于不负责任了。西方所说的民主精神,我认为从根本上就是契约精神,信用是民主的基础,在这种情况下,美国决策层的信用不可能不让人打折扣,这其实也是近二十年来,越来越多的中国人对美式民主打折扣的重要原因。

陈志武:你可以因此对美国的信用打折扣,但任何债权契约中都包含发债方违约的隐性权利。违约不是新鲜事,不管历史上还是近代,中国或其他国家政府,通过多印钞票、通货膨胀转移民间财富这样的做法太多了。比如说,中国在宋朝就推出交子,推出纸币,但基本上在宋朝以后就没再用过纸币,明朝又试过,还是失败了,一直到了民国时期才重新推出纸币。就是因为用纸币作为价值载体后,给发行方提供了很多滥用发行权的机会。作为更一般金融证券的债权也包含这样滥用信用的机会。

乔良:我不认同你所说的"任何债权契约中都包含发债方违约的隐性权利"。违约不是权利,而只能看作是债务人可能给债权人造成的风险。此外,陈先生所说的古今中外各国政府包括中国政府都有通过多印钞票、通货膨胀转移民间财富的做法,这是事实,但却经不起道德和合法性的考问,美国政府这样做,同样经不起,不能成为为自己多印钞票辩护的理由。

陈志武:当然,我个人肯定反对通过量化宽松政策,变相让美元贬值使美国国债的实际负担下调,变相转移其他国家以及广大投资者的财富。从另一个角度讲,中国也在这样做,2009 年贷款 9 万多亿,去年 8 万亿,今年可能 7 万多亿。尽管官方现在是百分之五点几的通胀率,但是我们每个人感受到的物价上涨幅度不止百分之五点几,这也是在通过通胀转移老百姓的财富。

所以,买美国国债的人在做决策时,就应该也必须考虑到这个风险,把通胀风险溢价反映到你所要求的债权投资回报里。这样,当美国政府通过美元贬值降低其债务水平时,就不应该表现得很吃惊。债权是金融契约,任何契约交易都隐含违约风险,这是投资者应该知道的常识。

乔良:但我认为问题的关键是不能把所有的责任都让债权人来负。因为首先你谈到可以不购买美国国债,而用中国的外储去购买其他资产的问题,但这可能吗?我们看到的是,且不说这些年美国政府通过"巴统"协议,完全限制了中国购买西方军事技术和装备的问题。即使是民用的高技术,美国政府也同样限制,甚至连最近"奋进号"升空,都不允许中国记者进场观看,封锁到了无所不包的程度,你还有什么东西可买?

这就好比名义上告诉一只羊,你可以不进羊圈,但同时却又在周围把篱笆全部扎好,使你除了进圈别无选择。从前几年中海油购买尤尼科被美国国会否决,到华为公司这次购买美国企业再次被美国国会打住。中国政府最后的发现是碰美国任何有价值的资产都是不行的,最后只能转到其他的方向去投资,应该说总可以了吧?但是,同样不行。当中国跟苏丹合作的时候,马上就有人会拿"达尔富尔事件"说事,说中国的投资与苏丹政府的残暴行径结合在一起,只顾赚钱,不顾人权。而当中国的企业转向去购买力拓公司的时候,美国政府又通过陆克文插进一只脚,直到把这件事搅黄为止。所有这些动作就是逼着你非买美国国债不可。可一旦你买了美国的国债,它又马上对货币实行量化宽松。这种情况下只让中国政府自己考虑风险问题合适吗?

陈志武:表面上看起来好像是这样,但是背后的深层原因是什么?有人说西方社会就是怕中国人富有、怕亚洲人富有。如果是这样,为什么香港、台湾、新加坡不受到这种怀疑或限制?他们不也是中国人吗?这说明什么?我希望以中国自己怎么做的作为参照,将心比心。

乔良:这点我也不能同意你的观点。香港、台湾人是中国人不假,新加坡人是华人也不假,但西方的怀疑和限制并不是种族意义上的,而是针对中国的快速发展和巨量的产能。如果香港、台湾、新加坡也有这么巨大的能量,我相信他们也会同样受到这样的怀疑和限制。

陈志武:首先要强调一下,在美国的不同场合,我也是呼吁美国应放开对中国的技术出口,尤其是应该欢迎更多中国资本到美国收购企业,投资等等。因为我相信自由市场,也包括跨越国界的自由市场。

从另一方面看,我又不得不考虑到现实,这个现实能帮助我们解读美国对中国企业在美国收购、在澳大利亚收购的反应。这个现实是中国、美国、澳大利亚等国家都互相怀疑,都喜欢以国家安全为由限制资本的跨国流动。在中国,2005、2006 年凯雷收购徐工没有成功,也可做很多解释,可以说是因为大家看到了美国是怎么对我们的,这是一个报复;也可以说那次凯雷的失败,使之后中美间的收购更加困难,改变了两国国内的立场。实际上,即使在徐工收购案之前,中国在许多行业都排斥外资,对外资限制比美国多。包括后来的汇源果汁,也许徐工涉及到大型工程机械,属于基础性产业,中国不愿让凯雷控制它,但是,汇源果汁应该是很市场的消费品,没有理由限制。

孔子说"己所不欲,勿施于人",既然我们在许多行业都限制外资收购,我们就应该理解其他国家的这种行为,将心比心就行。贸易保护主义尤其在选举政治为主体的国家里很明显,为了拉选票,就拿就业甚至国家安全这些口号来阻止跨国资本流动,阻止国际贸易。谁去具体定义过什么是国家经济安全?什么是国家经济不安全?我原来写过一篇文章讲到,开始你可以说核心军工行业涉及国家安全,要保护起来;进一步,你会发现徐工这样的工程机械也涉及国家安全,因为军工要用徐工的机械制造东西,所以要保护起来;再往前推一步,汇源果汁、服装业是不是也要保护起来?肯定要,因为中国人不穿衣服不行的,服装行业如果被外资控制了,怎么办?万一他们什么时候不生产衣服了,或者是衣服不卖给中国人了,我们不是没衣服穿了?那不行!服装业当然涉及中国人的生活安全。食品、饮食更加是了,所以,餐饮业肯定也要保护起来。到最后,没有哪个行业是可以由外国人介入的!

不管是美国,还是中国或其他国家,以这个安全那个安全为理由,又不去定义这些安全到底是什么的时候,如果不划清界限的话,最后就变成方方面面的贸易保护主义。我觉得这是各国都应该去反思、讨论的话题,这不只是针对美国。

乔良:你说的这一点,从广义上讲,我不反对。但我反对在这个问题上持双重标准。如果只有一种标准,我也可以跟着西方一道指责中国企业,为了挣钱到那些有人道主义灾难的地方去撒钱。问题是,如果你看到双重标准的时候,这个时候肯定所有的人,无论是一个国家还是一个个体,他的第一反应就会是与持有双重标准的一方发生对抗。其实,稍微对过去 30 年中国的经济发展做一个历史回顾,就不难得出一个结论,你所说的包括凯雷收购徐工失败的案例,这类贸易保护主义的做法,并非中国人的发明,而是美国人这类做法在前,中国人向美国和西方学习在后。要知道,作为后发国家,中国在每一方面都落后于西方,包括贸易保护主义。

我不能理解,为什么西方总是在它昨天做过的事情上,指责今天的中国。过去几十年里,西方一直都是这样的,先让自己占据一个道义制高点,然后再谈某个原来在它眼里并非道义问题的问题。因为我们知道,在上世纪 60 年代至 70 年代,美国在跟苏联冷战的时候,出于抗击苏联的需要,它所拉拢和支持的所有第三世界国家都是集权专制国家。而对这些国家发生的所有人权或人道主义灾难,美国及至西方国家一般都只是泛泛的指责,这其中毫无疑问存在一个双重标准的问题。

陈志武:我不是为美国辩护,并不是美国所有的做法我都支持。即使对同一件事,美国国内也总是有许多不同的声音和立场。我只是给大家谈的比较多的敏感话题,甚至是情绪化的话题,提供另外一个视角。我说过,不要把美国看成是圣诞老人。这样,我们才更能理解美国的每一政策选择、声明肯定跟自己的利益联系在一起,包括你说的这个双重标准。其实,在中国自己做决策时也会这样,当直接利益跟道德价值观之间出现矛盾时,你会选择哪一边呢?当自己的核心利益不被挑战时,道义当然第一,何乐不为呢?但是,在关键时候,当自己实际利益受到挑战时,情况就不一样了,利益会优先,因为人必须要活下去,更好活下去的愿望是决策者关注的最高价值、最高利益。美国人是这样,中国人也是这样的。

所以,很遗憾,各国都会偶尔作出双重标准的事,这也是各国的一种权利,我们有权去指责,当我们被指责时也可以去反指责。世界就是这样在多个权利方的相互博弈中动态地前进。

(四)

乔良:这一点在理论上我和你没有分歧。我承认,关于美国为了自身利益,强迫别人的问题,我是从中国立场上看这个问题的。我主张理性判断问题,即使有的时候我可能会选择激烈的言词表达自己的观点,但最后的结论却仍然是倾向理性的。包括《美国人为何而战》这篇文章,可能其中有些言语对于一个纯粹的美国人来讲有某种刺激性,但实际上主要是为了表述清晰的需要,我也只是想给人们提供一个新的视角,怎样去看待美国在实现和维护它的利益时,有哪些战略考量和方法手段,而这一切,给美国和与美国相对应的其他国家,都带来了什么样的后果。

先看 1985 年广场协议让日元升值的问题。不管这里面有多少复杂因素,包括陈先生在内的许多经济学家都谈到过,这里面有日本经济自身存在的问题。日元长期对美元的低估,实际上是与日本政府为了让汇率更有利于自己的出口。到了日元等国际货币与美元出现严重不合理的匹配的时候,广场协议的签订几乎是不可避免的事情。但是这一协议的设计和签订,毫无疑问也包含了美国政府维护美国利益的动机,那就是日元的升值必将打击和遏制日本出口的势头。广场协议签订之后,果然在一定程度遏制了日本产品出口的势头,可令美国始料不及的是,签订广场协议之时的日元已经完成了国际化进程,已经是国际可兑换货币,在东南亚甚至一定程度上成为和美元比肩的硬通货,甚至有的国家已把它作为储备货币之一。在这种情况下,日本人欣喜地发现,当日元从 252 日元兑换 1 美元上升到 80 多日元兑换 1 美元时候,日元一下子变得值钱了。于是,日本人非常迅速地抓住了这个时机,掉转头来,从原来的产品扩张转向资本扩张。那时的日本开始狂买纽约帝国大厦,狂买哥伦比亚兄弟电影公司、甚至发出了买下美国的豪言壮语。

▶下转 47 版

二人说

金融与国家安全

上接 46 版

这让美国一度颇感紧张,惊呼"日本想买下美国的灵魂",在这样一种势头下,美国人通过瑞士国际清算银行,提出了"巴塞尔协议"(巴塞尔一号协议),也就是 8%的银行储备金率的问题。表面上看,这是一个针对全世界所有银行,为规避金融风险制定的游戏规则。但实际上,它主要针对的是日本的资本扩张势头,这一点不言而喻。日本对此当然不能接受。它不但不接受,不在巴塞尔协议上签字,而且还与当时全球世界上第三大经济体德国连手,一起不肯在巴塞尔一号协议上签字。在这种情况下,理论上说,如果这两个国家不签字,美国也没有办法强求它,因为你不可能由于它不签字就跟它打一仗,何况西方不是还宣称民主国家之间不打仗么?但不打军事仗,不等于不打经济仗。

美国人用了一个非常聪明的办法,就是和英国签订了双边巴塞尔协议,即由美英两国率先实行巴塞尔协议,率先执行银行储蓄准备金制度。但这个协议最有意思的条文,不是双方准备为全球做表率自律的问题,而是它的最后一条,即:今后凡与我两国银行打交道的任何国家的银行,都必须实行 8%银行准备金率。这样一来,美国人用多边协议未能拴住日本,却用这一狠招,迫使日本不得不就范。因为美国人很清楚,这世界上还有哪国的银行,既不在伦敦金融交易中心,又不在纽约金融交易中心进行业务往来或结算呢?没有一个国家!这一招迫使日本不得不重新回到巴塞尔协议上来,而这一回最终导致了日本的证券业和房地产业的泡沫的破裂。所以我认为这样的金融策略,仍然可以看作是一种曲折的强制行为,甚至可以认为其中充满阴谋的色彩。

陈志武:乔将军这个意思,恰恰说明你分析世界的方式跟我看待这个世界的方式很不一样。因为如果换一个角度来看的话,巴塞尔协议,甚至到现在的巴塞尔三号协议,实际上是经济全球化或者说金融全球化的必然趋势,顺其者昌。就像这次金融危机所看到的那样,一个国家的金融危机不再像 200 年以前一样只对本国经济构成影响,而是可以涉及到那么多其他国家,你可能说:如果日本不加入这些国际条约,也许它这次受到全球金融危机的冲击不会那么大。但是,实际上,金融体系应该跟实体经济体相对应、相匹配。你不能说一方面日本产业经济跟国际经济接轨了,但其金融体系又不跟国际接轨。

我 2002 年 10 月去东京开一个会,按照我之前的经历,用美国银行卡在中国任何城市甚至于在我老家县城的 ATM 机上都可以取钱,中国的银行到 1990 年代末已跟美国的银行体系接轨了许多,所以我去日本时,只带了银行卡,没有带那么多现金,结果,到了东京后,在东京走遍了那么多地方,没有哪个银行可以让我取钱,直到 2002 年日本的银行体系、金融体系,还跟中国、美国、其他国家隔离那么远。结果是谁吃亏?

要我看,日本经济在 1990-1991 年以后,停滞不前达 20 余年,其中至少有几个原因。一个原因是,上世纪 80 年代末 90 年代初,中国制造业开始兴起,这对以制造业为核心产业的日本经济来说,是致命性冲击。不管是后来的富士康还是更早的浙江、广东的众多制造业企业,都让日本大受打击,让日本经济很难再依赖制造业。日元升值后,日本劳工成本在国际市场上大大提高,而中国制造业从 80 年代初期很低的全球市场份额,在 1990 年代快速提升,特别是 2001 年加入 WTO 后更是快速提升。对日本来说,面对这种挑战,他们只有两个选择:要么经济停滞不前很多年,要么发展服务业,特别是金融行业,即淡化对制造业的依赖,做产业结构转型。但是正因为你讲到的原因,日本不开放其金融体系,加上他们对金融的超强监管,在整个过去的 20 多年里,日本没有真正努力让其金融体系发展。现在回头看,日本经济还是依赖制造业,不希望放弃这个优势。

尤其是今天,中国制造业已在很多领域比日本做得更好,成本更低,日本的制造业肯定守不住。但是,其金融行业又没跟上来,其他服务业也很难有上升态势。我的意思是,不是美国设计的阴谋把日本经济拖垮了,而是其自己的政策所致。与其说是美国和英国联合起来,把日本经济拖垮,还不如说日本自己没有看到中国制造业、中国经济崛起后所带来的根本挑战。如果当初日本金融监管思路能够与时俱进,向金融自由化方向调整,日本经济可能不会像今天这样。也许,如果当初日本主动加入巴塞尔协议,他们可能更早帮助日本经济转型。之所以他们采用那种情绪化的抵制,跟日本总体非常保守有很大关系。

另外,我注意到你文章里谈到一个问题,就是美国为了维持美元的霸权,不惜去发起一些战争。我明白你讲的意思,但是,在我们看这种问题的时候,必须考虑到世界秩序的演变历程。因为从某个意义上说,大英帝国时期跟葡萄牙、西班牙主宰世界的时期相比,是很不同的。之前的帝国体系,更多是为了掠夺资源而建。而大英帝国在整个 18、19 世纪并不是这样,他们不是为了把资源抢夺走,而是在当地做投资,发展经济,发展贸易,就好比英国人在美国当初的 13 个殖民地,是 13 个股份有限责任公司,而且还都有股东。英国帝国体系是为了贸易,不是为了掠夺资源。18 世纪末,马嘎尔尼到中国来参加乾隆皇帝的八十大寿,是代表英国国王和中国谈贸易协议,希望跟中国开通双赢的贸易关系,不是要把中国变成殖民地,更不是来掠夺的。

所以,英国帝国体系不是传统意义上的资源掠夺型体系。当然,美国在二战前后建立的国际体系,就更加不是掠夺型的,不是基于殖民地的,而是有利于跨国贸易、基于规则的世界秩序,这种基于规则而不基于暴力的国际秩序之目的是让各国之间能更顺利地互通有无。我原来在《中国人为什么勤劳不富有》中谈到这个话题。看一下世界贸易体系和国际秩序的演变,你就会发现,在英国人之前这个世界的格局确实是建立在血腥掠夺基础上,甚至到了大英帝国 19 世纪时,也是由炮舰的数量来决定谁强谁弱。但是,当时的世界应该说没有别的选择。中国即使到了 19 世纪,在广东还有很多其他地方,到处贴告示说抓住"红毛"杀了后把人头送到县府可以领赏。我们今天有很多中国人到非洲,到拉美和其他国家做贸易、做投资,假如一个地方政府说抓了中国商人,杀了以后还可用人头去领赏,到各国做生意的中国商人会怎么想?!所以,在没有联合国、没有 IMF、没有世界银行这些跨国机构,也更没有国际法院的老世界里,如果有一个国家能够通过自己的财政收入发展军力,多多少少为那些海域和陆地的外国商人提供人身安全、财产安全,为国际贸易商、投资商保驾护航,那应该是一种非常大的进步,也是对人类社会的一种贡献。

这对中国、对今天的世界经济是什么意思?当然大大降低了跨国贸易成本,使像中国这样的出口导向型经济更能增长。比如,大英帝国时期,最大的跨国公司是东印度公司。整个 18、19 世纪里,东印度公司的海军和陆军数量,都超过英国皇家海军、皇家陆军。而今天美国最大的跨国公司 GE,没有任何士兵也没有军舰,但是,它有几千名全职律师!原因就是在二战后美国建立的这个世界秩序,是基于规则与国际法,当你和其他国家做投资和贸易时,需要有人把你的利益尽量用法律手段保护起来,但是在大英帝国时期没办法这样做,因为没有那么多国家愿意按共同规则来约束贸易关系,所以,东印度公司不得不用自己的军队保护其在海外的利益。这也是为什么晚清中国难以让中国成为世界制造业大国,而 1978 年邓小平的改革开放政策很快使中国成功成为出口导向型经济,尽管中国的海军到今天还不能为中国跨国贸易公司保驾护航。

今天,一个很明显的现实是还没有真正的世界军队,没有世界政府,在这个时候,对于中国这样以出口为导向的、对出口依赖这么高的经济体来说,有一个国家能够用他们纳税人的钱,派这么多海军、这么多军舰和


华盖创意 / 供图

> 美国政府为全世界提供公共安全产品,也是对世界多国包括中国在内,通过自己的资源和产品,为美国交纳隐形铸币税的合理回报
>
> ——乔良

> 换个角度来看,也许,幸亏有美国提供哪里都信得过的美元硬通货,全球化才能运转起来,跨国交易成本才那么低
>
> ——陈志武

军人,把世界海域的安全给维护起来,让中国在改革开放的第二天就能有那么多商船,装载中国进出口产品,安安全全地航行在世界各个海域;中国商人到世界各地投资贸易,也不用担心人身安全。饮水思源:是谁在为中国商人、中国商品和海外利益,提供这样的保障和支持呢?我不是为美国辩护。但是,如果没有美国通过其全球海军体系,提供这个安全保障,中国过去 30 年的经济成就很难达到现在的水平。最近中国的军队到非洲、到索马里维和已经尝到这个苦头了。我们发现原来维持海域安全并不是那么容易的,但是过去 30 年美国一直在做这项工作。

(五)

乔良:首先,我同意你说的,当时的日本没能看清中国的制造业和中国经济的崛起对日本经济的根本挑战。但我并不认为这一挑战是构成日本"失去的十年"的主因。如果一定说中国的崛起是"日本的失去",我认为日本的第二个"失去的十年",或许与中国有更大的关系。

其次,我也同意你说的,大英帝国建立的秩序,肯定优于它之前所有的帝国秩序,但这也仅是就制度和秩序的更完善和更进步而言,而完善和进步并不必然意味着道义上的无可指摘。如果非要用制度和秩序的完善和进步,来证明其本身也同样开明甚至非掠夺性的话,有些问题就很难自圆其说了,因为恰恰是在大英帝国的制度和秩序之下,爆发了美国反抗英国殖民统治的独立战争。按照一个最简单的逻辑,哪里有压迫,哪里就有反抗,如果大英帝国对殖民地的统治是文明的话,美国的独立战争就应该不会爆发,印度人的独立运动也应该不会发生,同样,南部非洲的布尔战争也不应该出现。所以我虽然同意英国人做得比它之前的殖民国家更进步,但我并不认为它很文明,更不认为它非掠夺、很仁慈。这个问题你可以再解释一下。至于你说一个世界,由于没有世界政府,总需要有一个或几个强国站出来给全球提供包括安全在内的公共产品,那么美国毫无疑问是起到这个作用的。因为有人讲过,即使有一个比较坏的警察在维持秩序,也总比完全没有警察要好。这个观点从理论上讲我也不反对,但是我也不无条件地认同它。

美国的确为这个世界提供了包括安全在内的不少公共产品,我想这大概就是美国人认为它有权指责中国搭便车,甚至是免费搭车的理由:一是指责中国搭全球化的便车,一是指责中国搭全球安全的便车。因为中国参加维和都是近些年的事。过去的 30 年里中国起码有 20 年时间没怎么参加国际维和行动。这样的说法似乎言之成理。可恰恰对此,我不认同。我觉得这就如同今天中国政府给中国老百姓提供公共安全产品一样,是因为中国老百姓交了税,应当享受这份公共服务。同理,中国之所以理所应当地享用美国人提供的世界安全,以及美元作为国际储币带来的交易成本降低的好处,是因为中国人在用自己的产品和资源换美元的交易中,给美国交纳了足够丰厚的隐形铸币税。

为什么这么说呢?因为美国为各国提供储备货币,美元被撒向全世界。诚如你所说,美国不是圣诞老人,它不会把美元白送给你。而由于前面我提到的美元与石油挂钩,与大宗商品挂钩,使像中国这样的发展中国家,必须先获得美元才能换回大宗商品。那么中国为了换得美元,付出了多少血汗和财富?举一个最简单的例子。比如说中国人卖给美国人一件衬衣的价格是多少?2 美元。美国人把它往自己货架一摆,每件衬衣的价格就成了十几美元到七十几美元不等,这个价差是不是我们在向美国人交税?

还有中国的芭比娃娃。据我所知在中国任何一个商场它的价格都在 190 元人民币以上。可中国人卖给美国人是多少?2 美元,美国人往货架上一摆是多少呢?25 美元。这个价差我们也可以把它视作是给美国人交税。那么中国人交了这么多税,美国人提供公共产品,难道还要回过头来指责我们搭便车吗?就像一个国家的政府为它的纳税人提供公共安全产品是天经地义的一样,美国政府为全世界提供公共安全产品,也是对世界多国包括中国在内,通过自己的资源和产品,为美国交纳隐形铸币税的合理回报。

陈志武:换个角度来看,也许,幸亏有美国提供哪里都信得过的美元硬通货,全球化才能运转起来,跨国交易成本才那么低。如果没有一个国家能提供全球范围内都信得过的跨国货币,中国的贸易量不可能这么大,中国的出口不可能那么顺利。不管在拉美还是在非洲的国家,都认美元。如果没有这种美元,中国的货物怎么能出口到那些地方?如果那些地方只能用当地货币支付给中国出口企业,中国企业肯定不干。所以,有美元做支付,就有中国商品的到处出口,也有了中国 30 年的快速增长。前面谈到,现在基于主权货币的国际体系有其内在风险,需要改革,这些我完全赞成,但不是要主动立即推翻美元体系,因为在出现世界政府、超主权货币之前,那样对中国经济会是破坏性的,中国经济还继续需要美元的稳定。

至于说为了这个中国要付多少税,要给美国多少好处,这是可以讨论的,也是很容易情绪化的问题。

不管是中国出口制造的芭比玩具,还是衬衣,中国制造商赚得少,说的是事实。但是,为什么零售价跟出厂价差别那么大?这一点从最近国内蔬菜价格的例子看得很清,因为蔬菜零售价在北京是几块钱一斤,而产地价才几毛,这中间的运输费、中介费以及制度成本都很高。几年前,我自己也投资过以前的 MBA 学生创办的企业,他在中国制作量身定做的衬衣,运到美国卖,虽然衬衣的出厂价为 4 美元,到美国零售卖 50 美元,也很难赚钱,因为中间的运输成本、中国关税、美国关税,特别是针对男士衬衣关税高达 20%—30%,加上劳工费和中间商的费用,再考虑到有的衬衣会破损等等,每件衣服个性化服务使规模效益比较差,最终该企业关门了。

但我更要说的是,退一步来想,中国经过了计划经济折腾那么多年,到上世纪八九十年代、甚至到今天,国内消费需求仍然有限。在上世纪八九十年代,能够有一个国家给中国制造业提供出口市场,让邓小平宣布改革开放政策的第二天就能为中国社会带来很多赚钱和就业的机会,那已经不错了,是中国很多老百姓应该感谢的。

因为在国内资本市场和整个市场经济还没发展起来的时候,有国家让我们出口就该感谢。更应该指责的是,为什么原来的计划经济把中国人的就业和致富空间压缩到那么小的地步,逼着人们无法靠国内消费带动就业增长?中国制造企业赚钱少,更多应该怪罪国内的经济制度等等,如果国内消费需求旺盛了,如果国内市场赚的钱可以更多,不是可以选择不再出口制造了吗?

所以,能有出口制造、增加就业的机会,我觉得我们应该感谢。一方面我们抱怨西方经济赚了中国社会多少便宜,但是,另一方面我们可以算一下,从早晨醒来直到晚上睡觉之前,你所用到的、看到的不管是生活或还是工作所需的东西,到底有多少是中国本土发明的。我们今天 40 万亿人民币的 GDP 里只有 3 万亿是农林牧行业的,是来自中国传统行业,剩下的 37 万亿 GDP 都是来自所谓的现代行业——电力、石油行业、煤矿业,更不用说互联网、电信业、汽车行业、火车行业、飞机行业,这些都是从哪里来的技术与行业?今天中国 GDP 的 92%左右都来自现代行业,而现代行业都是因西方社会从 18 世纪后期开启的工业革命发展来的。这些变化对中国当今 GDP 的贡献超过 90%,其中当然有中国工人和技术人员的贡献。但是,如果没有西方带来的新技术和发展机会的话,这些就业和致富机会就不会有。当然,可以从量化的角度去算,到底应该为这些外来技术、为美元作为国际货币带来的方便以及国际安全、国际公共产品等支付多少钱,这是另外一个讨论话题。

可是,有一点我们必须知道,世界给中国带来这么多,就已经很不错了。现在面对的许多问题,我觉得更多还是要从自己身上找原因。有一个或几个自私的国家为世界维持秩序、提供公共产品,当然比没有人提供这些公共产品更好,这显而易见。

其实,可以把这个说法稍微改一点,在目前的国际架构下,我们实际上应该更相信一个自私的国家去提供这个国际公共产品,反而不愿意相信一个所谓"不自私的国家"。因为当一个国家的私利跟其所提供的公共产品、国际秩序完全捆绑在一起的时候,就达到博弈论里说的"利益一致"的动态均衡。这就像参股一个公司,如果公司总裁自己占股比例较高,你就不用怀疑他的利益是否跟你这个小股东的利益一致了。如果一个国家比如前苏联,出于非经济利益去维持国际秩序时,中国和其他国家反倒应该更加警惕,怀疑,因为这时候你摸不清它背后的行为逻辑和动力到底是什么。

所以,在一个有私利的国家维持世界秩序、为世界提供公共产品的时候,我们可以感到更放心。否则,我们对未来没办法有信心。

乔良:陈先生特别提到,中国出口到美国的男士衬衣被美国政府征收高达 20%—30%关税的问题,我不理解这与中国有什么关系,无论是这种产品被征高比例关税,还是它最后以 50 美元价格售出,不都是美国政府和美国商人在赚钱吗?我们说了一个多小时,我觉得我和陈先生在每一个问题的抽象定义上都不存在分歧,但我们在对这些问题的具体解读上却截然不同,甚至完全对立。请不要认为我是一个喜欢自己抱怨也代表国家去抱怨的人,我在给别人谈我的观点的时候,曾经讲到上世纪 50 年代初期,当时的国家领导人刘少奇在接见王光英等天津的红色资本家的时候说过这样一句话(当然他是有前提的):工人其实是欢迎资本家剥削的,你越剥削我越有饭吃。他讲的是一个很残酷的道理,这个道理在资本家占有资源和资本这一前提下,我是认同的。甚至我还讲到了你没有讲的问题,就是美国的战后首位国务卿马歇尔为了不让美国在二战之后,其庞大的军工生产能力由于战争的结束骤然衰退,濒临破产,不惜启动"马歇尔计划"通过借钱给欧洲人而拯救了欧洲,最终也拯救了美国。

我认为 1979 年之后,美国对中国也有类似马歇尔计划的帮助,在美国政府的默许下,日元、马克、英镑当然主要是美元等外汇滚滚流入中国。这对改革开放中的中国而言,在一定程度上起到了类似马歇尔计划的作用。我认为中国人不该不感念这一点,但这仍然不是一个让中国处在被告席上被指责的理由。

至于你刚才所说,对西方发明的技术,使全人类包括中国都从中受益匪浅。因为你说如果没有西方带来的新技术和发展机会的话,非西方国家包括中国就不会有这么多就业和致富的机会,我理解陈先生的言外之意,是中国人应对此抱持感念之心,可是我觉得这未免太谦恭的过了头。人类的发明和创造,从来都是在古今中外共享的,如同中国从未就历史上自己对人类文明做出的贡献,要求西方人感恩一样,为什么独独要中国人格外认清这一点呢?当美国的航天飞机升空或者美国的阿波罗 11 号登月成功时,难道我们需要美国人因为中国人发明了火药而感念中国吗?

陈志武:最后我想说,中国可以抱怨,美国也可以抱怨。因为我坚信人类社会,不管是国与国之间,还是任何一个社会里,最后总是靠一个动态平衡来维系。每个国家、每个参与者都有权利去抱怨,而且都应该抱怨,表达自己的利益。有时候,很多国内朋友看到其他国家抱怨中国的抱怨时,就觉得那些国家对中国不公,说:你们抱怨时我们没有反抱怨,而我们刚开始抱怨,你们就反抱怨!—— 其实不要这样想,大家都有这样做的权利。不管是美国还是其他国家,都会也应该根据自己的利益来决策,这是各国的权利,也是好事。当下的世界秩序的确有很多问题,有许多对中国不利的地方,但我们不能否认中国又是目前秩序的最大受益者之一,国际秩序特别是金融秩序需要改革,但不是需要革命。为推动这种改革,中国需要的不是对阴谋论的迷恋,而是对现有秩序的建设性理解。

乔良:国际秩序特别是金融秩序,究竟需要改革还是革命,主要是看人类发展到哪一步时产生哪种需求,而不能站在今天的角度断言只需要什么,不需要什么。至于阴谋和阳谋论的问题,我以为只有当阴谋不存在时,阴谋论才会自动消失。这是一枚硬币的正反面。

用什么把基础货币换下来

——汇率与货币系列评论(45)

其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com



上文建议,要维系人民币币值稳定的目标,就不能再要求央行天天动用基础货币不断大手购汇。如果人们担心汇率因此失稳,损害出口、就业与增长,那就想法子寻找替代性资源进场买外汇好了。反正在逻辑上,只要有N元人民币把每进入中国的1美元买下,人民币对美元的汇率就可以稳定在N:1——至于这N元购买力究竟出自央行的基础货币,还是出自其他门户,对汇率水平没有影响。

本文讨论,选什么样的资源来替代央行购汇,从而逐步把基础货币换下来?不知道读者是如何考虑的,让我选的话,我会选财政性资源。要交代一下,这里讲的财政性资源,是指基于财政收入的所有资源,包括财政收入、国债、各类国有资产的权益等等。

先阐释理由。我以为比较根本的,是政府的政策目标一定要有足额的财政性资源作为支撑。如果政府提出了很多政策目标——无论是发展、投资、还是民生,却没有足额的财政性资源作为实施的财务支持,那就会出现以下两种无法令人满意的情况。其一,政策目标沦为空谈,讲得动听但口惠实不至,因为根本没有实现目标的财政条件;其二,把政府逼得找米下锅,为落实政策目标而"自行开发"资源,结果难免乱象四起,因为惟有政府掌控的合法强制力可能因此被滥用。当下我国的实际状况,是各级政府的政策目标一个比一个雄心勃勃,但支持性的财政资源,却相对不足。举凡投资、环境、教育、医疗、社保、各类民生项目尤其是保障性住房,政策目标的预算缺口,差不多是普遍的常态。

稳定汇率是不是一项政府的政策目标?当然是。既然是一项政策目标,那要不要备下足额的财政资源给予实施的保障?说起来应该要。可是这些年的实际情况,是我们这个世界头号出口大国稳定汇率从来不需要用财政资源。用什么呢?来来回回就是央行的基础货币。

基础货币是央行的负债。这就带出一个有趣的问题:央行的负债从财政上看是什么性质?从道理上讲,央行是国家机关,因此央行负债当然也就是国家负债。但是在实际上,央行负债与一般国家负债大相径庭。随便问一句吧,你我什么时候见过政府向人代会报告央行的负债状况的?国债情况总是要报告的,人大也照例要审议。但是央行负债——譬如那日长夜大,现今已过22万亿美元之巨的"外汇占款"——究竟有谁认真地把它看作公共债务的一个组成部分呢?

央行负债明明是国家负债,却不纳入国家的公共债务监督管理,究竟有什么道理吗?我的猜测,这多半与央行举债和偿债的独特性有关。一般的公共债务,举债的财务基础是政府的未来收入,包括未来的政府税收、国有资产权益和其他收益,偿债就是把原本归政府的收入用来还债。这里的风险,一是债权人高估政府的未来收入,以为债权安全但实际上政府可能面临偿债危机。但是更大的风险,则是届时政府可能把偿债压力转嫁到纳税人头上,反正政府只此一家、别无分店,不能随便关门破产就是了。因此,在国家债务方面屡屡吃了亏的债权人和纳税人,一般要对国家债务实施双重监督。

央行有所不同。基础货币固然是央行的一种负债,但其偿还的方式却并不一定真要减少央行自己的未来收入。由于央行可以征收一种极其特别的"税"——通货膨胀税——所以央行可以通过直接减少所有持币人——即央行最终债权人——的未来收入来"偿债"。这使得央行的负债虽然也记在其资产负债表上,但央行的门口却从来没有真实的债权人要求偿债。每位持币人——不论他或她是否与央行缔结过债务合约——都在给央行缴税,只要物价水平因为多发货币而上涨。这部分税收极其隐蔽,根本无需公开讨论,也无需派人征收,因为每位持币人在花钱的一刹那,同时就成为非常尽职的稽税员。

通胀税似乎看不见,基于通胀税的负债似乎不用偿还,所以央行的负债就似乎不算公共债务。这导致了一个结果,那就是"方便地"以央行负债来充当政策目标的财务工具。当然很方便,因为本质上是公共债务的央行负债,却可以基本不受公共债务的麻烦约束。读者不妨像我一样试一试,拿近十年央行的资产负债表一行一行细读,并默想一个问题:倘若这张表上的每一行负债都要经受人大审议,这些数目字还会不会像现在我们看见的如此之大?

方便也有代价。这里的一个教训是,看似无成本或低成本的工具,用到最后才发现奇贵无比!经济学道理很简单,代价低者需求量必定大。譬如很多经济学家喜欢说温和的通胀税无伤大雅,听起来似无大错,可是以通胀税来充当实现政策目标的财务工具,"便宜的"债务举过了头,日积月累、年复一年,累积的通胀压力就大了。出来混,最后还不是要还的。

> 靠央行负债得来的基础货币,只有在与经济增长需要相适应的限度内,才是真金白银;超出了限度,通胀上来了,就算不得真金白银了。政府不用真金白银买东西,违背市场经济的最一般准则,一定会带来其他方面的扭曲和损失

具体说汇率稳定。本来美元与黄金脱钩之后,各国货币与美元挂钩、以此维系汇率稳定的客观条件已不复存在。在此情况下,继续维持汇率稳定,总要拿出真金白银大把干预汇市才做得到。这正如在水往低处流的世界里,总要筑坝、安泵、耗电才可能实现"水往高处走"的吧?同样道理,那每天哗哗流入中国的大把美元,无论来自贸易顺差、外国直接投资还是所谓"热钱",总要市场上的各家拿出真金白银把人家买下,才有人民币对美元的"市场均衡汇率"。

市场的各家之中,可不可以包括政府?当然可以——真实的市场从来少不得政府,经济学家在黑板上宣布不可以又有什么用?但是政府参与汇市,正如参与任何其他市场一样,要照一定的规矩来。譬如,拿真金白银买东西,就是政府也不能例外。政府把汇率稳定作为一项政策目标,一定要动员相应的财政资源,使政策目标的实现有可靠的财务基础。

这些年的教训,就是没有为稳定汇率准备足额的财政资源。不想隐瞒自己的观点,我以为靠央行负债得来的基础货币,只有在与经济增长需要相适应的限度内,才是真金白银;超出了限度,通胀上来了,就算不得真金白银了。政府不用真金白银买东西,违背市场经济的最一般准则,一定会带来其他方面的扭曲和损失。正本清源之道,就是把央行的基础货币替换下来,让其他财政性资源上场。

剩下的问题,是当下我国的财政状况,究竟还有没有余地动员其他资源来代替央行的基础货币?财政有赤字,虽然放在今天的世界上不是那么大,但政府的钱怎样也总不够花,却是环球同此凉热的现象。要是动员不了足额的替代性资源,人民币汇率又怎么办?我们下周继续。





医患之间的信任

法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn



“在比较市场与管制、私营与国营的优劣时，讨论的要点，不是有没有信息不对称，而是哪种方案更充分地考虑了人性、考虑了边际成本与边际收益的自动均衡能力、考虑了自发衍生的市场机制的功能、考虑了管制所诱发的反作用以及考虑了官员的经济效率和国营的体制成本

上期谈“信息不对称”，即这么一种情境：有些事一方确知，而另一方不确知。这现象是人类社会的特征，不奇怪，奇怪的是市场是如何克服并建立互信机制来促成交易的。尚待本期讨论的是：医疗服务是否例外？医疗领域有没有欺骗？医生是否天生就要欺骗？是什么妨碍了医生诚实地谋生？医患之间如何建立信任？

医疗也是商品，与其他商品无异，也服从经济规律。医疗服务必须耗费人财物。培养一个独当一面的医生要多年时间，而器材和药物也占用大量资源。正因如此，医疗服务的质量有优劣之分，而医疗服务也总是在进步过程之中。如果资源并不稀缺，或医疗不需要耗费任何资源，那么人们对医疗服务的需求就会无限扩张。

然而，坊间流传一套叫做“诱导性需求”的理论。该理论认为，有大量医疗服务其实是病人不必要的。医生之所以诱导病人购买这些服务，只不过是在利用医患之间的信息不对称来赚钱。该理论推断，只有让国家来供养医生，让病人看病吃药全免费，从而割断医患之间的买卖关系，才能避开信息不对称的陷阱，消除医疗领域的欺诈现象。

那究竟医疗服务是不足还是过剩？要回答这个问题，必须分清“特定的医疗服务”与“抽象的医疗服务”之别。病人对前者的需求总是有限的，但对后者的需求则总是无限的。经济学要解释的是，在什么情形下，市场会过度供应“特定的医疗服务”，而未能有效地提供“抽象的医疗服务”。

以饮食为例。人们对任何一种特定的食品——如馒头——的需求总是有限的。人们每顿顶多只能吃几个馒头，此外就是多余的了。然而，人们的食欲，却从不限于馒头。只要资源足够丰富，人们的胃口就会迅速从馒头扩展到肉类和酒类，而肉类和酒类势必消耗大量本可用来制造馒头的粮食。从这个角度看，人们对饮食的抽象需求——营养和美味——是无限的。

在医疗领域，情况相同。人们对某种药物或某种手术的需求总是有限的。病治好了就不需要再吃抗生素，婴儿生下来以后就不再需要剖腹产，确诊了是感冒就不需要验血。然而，尽管病人对特定的医疗服务的需求是有限的，但他们对抽象的医疗服务——即增强体能、减少痛苦、延长寿命的需求则是无限的。资源只要充分可得，那就可以转化为满足这些需求的医疗服务。因此，抽象的医疗需求从来是无限的。

问题是，为什么抽象的医疗需求往往得不到满足，而医生又同时故意向病人提供他们实际并不需要的特定的医疗服务呢？原因有二：一是因为医疗行业有太多管制，以致扭曲了医生正常的行医模式；二是因为这个行业缺乏自由竞争，以致前文所介绍的各种消弭信息不对称的市场安排，都无法在医疗领域发挥作用的缘故。

医生故意向病人提供不必要的服务，就是典型的“搭售”，或曰“捆绑销售”。其主要成因有两个：一是因为政府对诊金实行的价格管制，二是公费报销制度诱发的浪费。

法律经济学之父迪瑞特（A. Director），其开山之作就是关于捆绑销售的研究。他指出，一个能在市场上靠其产品获利的卖家，不可能通过搭售其他产品，来获取超额利润。换言之，任何卖家都能凭借其产品的优势赚钱，但不可能通过搭售来赚两次钱。因此，市场上常见的捆绑销售现象，都是出于其他的原因，而其一就是“规避价格管制”，即通过强行搭配其他商品或服务，把被价格管制压下去的差价补回来。

医生看病，卖的是“诊断”。诊断只是一段话，吃药或不吃药，开刀或不开刀，大事还是小事。医生出售诊断，本应得到充足报酬，并以诊金或挂号费的形式支付。问题是，现在挂号费受到严格的价格管制，挂号费严重偏低，这是诱使医生通过搭售来弥补收入的主因。不难想象，若政府对房租实施价格管制，将1000元的月租压至800元，那么房东就会设法搭售一把200元的门钥匙。

要遏止医生在出售诊断的同时搭售不必要的检验、药物和治疗，关键是要解除对诊金的价格管制，让诊断的质量与其报酬相适应。更重要的是，医疗服务与其他商品并无本质，要消除医患之间的信息不对称现象，恰恰要借助市场，要尽量促进各种市场机制——尤其是本栏上篇所介绍的第三方担保、品牌以及垂直整合等方式——的自发形成。

历史上，弗里德曼（Milton Friedman）就提出过，用互相竞争的连锁医院品牌来取代垄断的行医执照的建议。众所周知，发放行医执照，是医师行会独揽的特权。这种卡特尔，通过限制医师的供给，提高了执业医师的收入，增加了病人的负担。弗里德曼主张，让不同品牌的连锁医院，自行承担品质检验、成本核算、售后服务等责任，让它们在市场上竞争，从而降低病人的负担，并产生持续提高行医质量的动力。

整个构想涉及许多细节，一篇文章无法穷举，但让我仅以抗生素为例。滥用抗生素，会提高病人的抗药性，为病人未来的治疗埋下隐患。然而，医生为了显示药到病除的本领，有不惜滥用抗生素的倾向。这是“今天的医生”对“明天的医生”所造成的外部副作用了。市场的解决之道，就是“内化”外部性，即要么让今天的医生同时也成为明天的医生，形成长期专向服务的家庭医生制度；要么让今天的医生和明天的医生同属一个大的连锁医院，以品牌作为约束，以致医生们会主动地在今天和明天之间平衡边际损益，提出恰如其分的治疗方案。

医疗并无奇异之处，只是众多商品中一种；医生假如能够通过诚实地出售诊断服务来恰如其分地赚钱，他们就不仅用不着搭售，而且不用承受搭售所带来的副作用和毁誉；是市场而非政府，才是衍生各种对付信息不对称的有效机制的场所；也只有医疗提供者之间的竞争——或病人的钞票投票——会逼着每个医生爱惜自己的声誉，站在其委托人即病人的立场来平衡每个治疗方案的边际成本和边际收益。

信息不对称，是人类社会的基本现象。在比较市场与管制、私营与国营的优劣时，讨论的要点，不是有没有信息不对称，而是哪种方案更充分地考虑了人性、考虑了边际成本与边际收益的自动均衡能力、考虑了自发衍生的市场机制的功能、考虑了管制所诱发的反作用以及考虑了官员的经济效率和国营的体制成本。

上海选举那点事

——辛亥革命百年系列之六

皇上走后
章敬平
法学博士
zjphhh03@gmail.com



“一个小律师能为县议员的选举，与县长对簿公堂，最后还赢得了胜利。这足以表明，在九十年前的司法理念中，选举这点事，还真的不是一件小事

1920：名妓遭遇的第二次伤害

炒作，不是今天才有的新把戏。上个世纪二十年代的报人、出版人、电影人、戏剧人，对色情、暴力、名妓、金领这些可以娱乐至死的元素已然心领神会，当一个洋行买办劫杀上海滩名妓的凶杀案件真实地展露在他们面前，他们像一群嗜血的动物，嗷地一声冲上前去，在她卑微的灵魂上，踩上一脚又一脚。

出于对死者的尊重，这里，我且隐去这位上海滩名妓的名字，称她“王总理”。

称这位上海滩名妓为“王总理”，还真不是哗众取宠，信口胡诌。1917年，这个过去只能倚街拉客的姑娘，在某娱乐集团主办的“首届群芳选举大会”上脱颖而出。该娱乐集团的创意团队，借鉴民国的共和制度，模仿政府的组阁方式，让福州路一带红灯区的妓女们登台拉票，一块大洋一张选票，“大选”那天，我们故事的主人公，一身男装，一曲《逍遥津》，技压群芳，选票数额排名第四，跻身“花国”第一届“内阁”，主办方令其出任“花国总理”。

一夜间，“王总理”走红上海滩，步入上流社会的交际圈。身份变了，吃的、喝的、穿的、戴的、都得变。她穿起华美的服装，戴上昂贵的首饰，举手投足之间，尽显华贵之气。

三年后，已在欢场混得有头有脸的“王总理”，邂逅了阎王爷的本家——26岁的洋行买办阎瑞生。那一天，上海滩一个朱姓豪门的少爷，领着一帮朋友，去“王总理”的小花园打麻将，朱少爷将他在震旦学院的同学阎瑞生隆重地介绍给“王总理”，说他如何能耐如何靠谱。“王总理”曾与阎瑞生照过两次面，不太愉快，朱少爷这么一说，立刻化干戈为玉帛，相视一笑。

1920年6月9日黄昏时分，“王总理”接到阎瑞生的邀约，请她外出兜风。当阎瑞生驾驶的那辆豪华汽车在“王总理”面前戛然而止，她可能没有想到，这个看上去牛逼靠谱的阎瑞生并不是汽车的真正主人，阎瑞生心里念叨的，也不是和她兜风，而是她浑身上下的名贵首饰。

此时的阎瑞生已经债台高筑。嗜赌成性、逢赌必输的他，欠了一屁股债，想翻本，骗来一只钻戒，当了，换来的大洋还没捂热，又输了。钻戒的主人追着他物归原主，走投无路的他萌生了一个恶毒的馊主意。他跑到朱少爷那里借了一辆汽车，喊了两个狐朋狗友，去找“王总理”。

接下来的情形大致是这样的：

他们一行四人，驾车从南京西路，开往虹桥，一路欢笑。待到天色渐晚，车至徐家汇西边的一片麦田，阎瑞生的笑容凝固了，劫财计划容易得逞，问题是“王总理”怎么办，阎瑞生可能无意于取人性命，可是，他的两个帮凶担心“王总理”报案，唆使他杀人灭口。据说，临死前的“王总理”对阎瑞生说：哥哥，你要钱，我给你钱好了，你不要弄死我的命。

虽说精通英文法文，阎瑞生的智商并不高，弃尸麦田的他，忘了汽车是有牌照的，忘了“王总理”的养父知道女儿是坐着什么牌照的汽车走的。那个时代的汽车是稀罕物，知道牌照也就知道了主人，知道了主人也就知道了他。

没过多久，劫走一对镶钻石的镯子、两只钻戒、一枚钻石大胸针和一块金表的阎瑞生，在江苏徐州火车站，被当地警察缉拿归案。这一年秋天，阎瑞生和另一名同案犯，在两次开庭之后，被判死刑。押送至吴淞西炮台执行枪决那一天，看热闹的人倾城而出，吴淞小火车的车顶上也爬满了看客。

那个时代的资讯远没有今天发达，为什么会有那么多看热闹的人？这要归功于当时的报社、出版社。

沪上媒体对这件事的热情，放在今天的新闻界，都让人叹为观止。当“发现无名女尸”的《申报》，进一步披露死者为“花国总理”，上海滩的媒体将中华民国宪法规定的“人民有言论、讲学、著作及出版之自由”发挥得淋漓尽致，这边案件还没有侦查完毕，那边媒体已经报道了“犯罪细节”。从侦查到追捕，从审判到枪决，上海滩的媒体极尽炒作之能事，大肆渲染。阎瑞生还没归案，世界书局、新华书局已经出版了图文并茂的专著，爆炒“王总理”的身世、阎瑞生的秘史。

彼时的大众媒体没有名誉权、肖像权、隐私权、人格权的观念，国家层面也没有强调隐私权、肖像权的《妇女权益保障法》，至于联合国公约所主张的刑事案件被害人的隐私保护，还要再等半个多世纪。不受制约的言论自由、著作自由、出版自由，任由黄色新闻的幽灵在“王总理”不幸的灵魂上盘旋，有意无意地，羞辱着“王总理”不幸的灵魂。它们指名道姓地讲述她的前世今生，任意刊载她的巨幅照片，四处打探她的亲人、她的情爱，合理想象地批评她爱慕虚荣纸醉金迷。

阎瑞生被枪决之后，“王总理”的灵魂仍然未能安息。短短半年之内，戏剧名伶们指名道姓地在上海滩当时赫赫有名的“大舞台”、“大世界”、“共舞台”、“新舞台”，上演了不同版本的“王总理”和阎瑞生的孽缘戏。值得一说的是，这段孽缘，还成就了中国第一部长篇故事片电影。这部电影差不多就是一部纪实片，“王总理”的名字依旧那么醒目，她的隐私依然那么逼真。

这就是那个时代的言论自由、出版自由，在自由的名义下，热衷于眼球经济的文化贩子们，将“王总理”剥了个精光，再涂抹上迷乱的色彩。当掌声如潮水一样汹涌，那个卑微的灵魂受到第二次伤害之后的叹息，早已湮没殆尽。他们听不见，也懒得听。

1921：上海选举那点事

观念是一粒神奇的种子，一旦落入心灵的土壤，就会迸发出难以想象的创造力。上个世纪初叶，现代意义上的选举，虽然尚未成为上上下下普遍接受的政治生活方式，但已开出朵朵令人目眩神迷的花朵。在我心中，1921年3月11日那张状告上海县知事选举舞弊的诉状，就是一朵盛开在那个时代的小花。

那一日，上海地方审判厅接到一份罕见的诉状，原告是一名叫做杨春缘的律师，被告是上海县知事沈宝昌，案由是沈宝昌和他的属下在上海市众议院议员选举当中舞弊。

当时的上海，还是一个县，而且是江苏省60来个县中占地最小、人口最少的一个县。所谓知事，通俗地说就是县长。一个名不见经传的律师，为什么要起诉县长？

事情还要追溯到十天之前上海众议院议员选举。当日，身为选民的杨春缘前往指定的投票地点投票，选举自己心仪的众议院议员。还没见到投票箱，混乱失控的选举场景已让他兴味索然。有的选民反复投票，有的选民乱扔选票。换到另一个投票地点，情形相差无几，概括而言，不是混乱，就是失控。

我们今天很难想象，杨春缘为何挺身诉讼，是为了选举权的落实，为了民智的开启，还是为了借机炒作扬名立万？不管怎样，杨春缘站出来了，他在诉状中说，这次选举中，选民资格调查不符合法定程序。按照其时有效的选举法规，组织这次选举的沈宝昌，应该派人挨家挨户进行选举登记，可是，沈宝昌的下属们根本就没有依法办事，为了贪图方便快捷，他们将江苏省议会选举议员时的一份名单，作为选举人名册，委托上海的各个商会，落实选举事宜。

县长虽然不是什么大官，好歹也是一方诸侯，何况从浙江绍兴走出的沈宝昌，还有一个在山东山西当过省长的哥哥。这么个芝麻粒儿大的事，也要拉他做被告？上海市地方审判厅一时吃不准，没有马上受理这个案子。

说起来，民国已经十年了，民主政治仍然不那么深入人心，选举制度也谈不上家喻户晓。我猜想，在没有人贿选，没有人诚心破坏选举的前提下，一个律师愣要从程序上告人家县长舞弊，地方审判厅的法官们或许会认为这个律师小题大做，无事生非。如果这事情发生在今天，保不准也有人这样想。

毕竟是律师，杨春缘就是不这么想。十八世纪，看不惯只有官吏、僧侣、有钱人才享有选举权的欧洲思想家们，高呼选举权是天赋人权，每个人都有。后来，又有思想家说，选举权不是天赋的，是人民通过创造宪法赋予自己的。没有人知道杨春缘究竟相信哪个思想家的说法，我们所知道的是，他认死理，一条条援引选举法的规定，跟法官们讨还起诉的权利。还是毛主席说的对，这世界上怕就怕认真二字，来回折腾了几次，上海地方审判厅不但决定受理案件，还决定依法审理案件。

又过了十天，开庭了。这事儿，新鲜，一拨上海滩的时政记者闻讯而至，庭审现场，两拨人唇枪舌剑，你来我往。由于选举这玩意故事性差，我就不在这里讲述细节了，反正，双方就程序问题较量了好几轮。唯一有点戏剧性特征的细节是，法官宣布辩论结束择日宣判后，一方要求继续开庭继续辩论，一方反对继续开庭继续辩论。争执不下，双方各找各的路，将案子呈送大理院，相当于今天的最高人民法院，大理院将皮球踢回上海地方审判厅，让法庭看着办。法庭反复看了看，最后宣判，确认杨春缘感到恼火的那次选举无效，遂了他的愿。

我啰嗦地讲了这么多，就故事而言，没什么意思，但是，象征意义挺大。一件小小的民告官选举舞弊的案子，竟然闹到最高人民法院，引得舆论沸沸扬扬，这起码说明当时的司法，对选举这件事的态度还挺认真的。

杨春缘赢了官司，人也走红了，后来还当上了上海滩影响巨大的商会的头领。我在跟人说起这个案子的时候，有人说，这个杨春缘可能是个哗众取宠的家伙，故意搅和这个案子，让自己出名。旁边的人立即反驳，你这是以小人之心度君子之腹。真相如何，也许并不重要。重要的是，一个小律师能为了这么点事，与县长对簿公堂，最后还赢得了胜利。这足以表明，在九十年前的司法理念中，选举这点事，还真的不是一件小事。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.13
编辑:杜然 e-mail: duranbj@yahoo.com.cn 美编:周青

俄国历史上的“第三种知识分子”及其社会实践(中)

■ 金雁 / 文

“开启民智”的“社会工作者”

据莫斯科大学法律系的国家法和法学比较史专家、社会学的开创者柯瓦列夫斯基教授（1851-1916）统计，1912 年俄国有自治机构的省份有 40 个,在自治机构中的人约有 8.5 万人。他们在其社会实践中真正做到了想农民所想、急农民所急,切切实实地解决了农民生活中的一些实际问题，成为在俄罗斯大地上真正深入社会的知识阶层，改变了“城里有文化的人听不懂、甚至排斥农民的语言,农民也听不懂城里人的标准语。他们彼此不了解，没有任何共性……形成两种文化、两个世界”的状态。19 世纪后 25 年“第三种人”也曾经按照民粹派提出的要把农村建成“反对私有制的堡垒”的思路做过一些努力，但是随着时间的推移,尤其是斯托雷平改革以后,资本主义发展渐趋主流，摆脱中世纪的宗法传统走市场经济发展道路就成为这些农学家——组织者“具体工作”的指导方向，他们摸索出了一套具有俄国特色“社会实践”的工作经验。

由于俄国的市场化进程以及“深入社会”的“社会工作者”不懈地努力，首先使俄国社会舆论的价值评判发生了微妙的变化。工商业者地位第一次超过了贵族,俄罗斯民族性格中“重集体、轻自我”的共同体本位价值观也出现了“平衡移位”,对西方文化的“排斥性”、“疏离感”和“接纳障碍”在逐渐减弱。在自治局工作者下乡办教育和农民向城市流动的双向过程中，农民的识字率从 19 世纪中叶的 10%上升到二月革命前的 36%,农村整体的文化水平有了明显的提高。19 世纪 70 年代以后，农村向城市大规模移民，1869-1900 年彼得堡人口从 66.8 万增加到 124.8 万，新增人口中有近七成是移民,有 41.9%是在近 10 年里来到首都的,从 1890 年到 1900 年每年还有 720 万的外出打工者。农民出身的新市民后来成为影响农村转变的“传送带”,农民开始接受新事物,他们的思维方式发生很大的转变，对城市里的价值体系和行为规范逐渐理解。在他们的行动中理性、个人因素和宪政的因素都在增加。1905 年《十月十七日宣言》颁布以后,工商业部就收到大量要求成立各种协会的申请，从申请中附带的协会草案章程中可以看出，在新移民的价值体系中，个性解放和维权的意识占据了显著位置。

以前俄国普通阶层普遍不接受资本主义的价值观,所有的非商业阶层都瞧不起工商业“富豪”,俄国的工商业家从来没有获得与其在经济领域相称的地位与荣誉,所被媒体标榜的“正面人物”无一例外的是没有个人主义思想的人,鄙视商业和企业在俄罗斯是有历史传统的,对“经商的犹太人”的偏见始终难以消除。企业家的人格受到质疑,他们如果受到赞扬,往往不是由于企业生产活动的成功，而是用赢利的钱所做的慈善事业,很多企业家经营成功后都愿意实现身份转移。但是这种传统的思维方式到 19 世纪末受到了挑战。

这一阶段由于贵族没落的速度加快，他们占有的土地从 19 世纪 60 年代的 8700 万俄亩减少到 1905 年的 5300 万俄亩,40 年中减少了 40%;1905-1915 年的十年间在欧俄的 47 个省这类土地又减少了 1100 万俄亩。农奴制改革和斯托雷平改革加剧了旧贵族的破产。在自治局工作者的启蒙和宣传下,人们对“来自西方的个人主义瘟疫”的敌意明显降低,而对贵族身份不再感兴趣,工商业和金融资产阶级正在取代贵族的地位。著名企业家里亚布申斯基就说:1861 年后,“商人的自我评价明显提高,几乎再没有人像从前那样追求贵族身份”。比如 1899 年沙皇曾赐予契柯夫贵族身份和三级斯坦尼斯拉夫勋章,契柯夫不但对此秘而不宣,而且羞于公开此事，一直到 1930 年契柯夫的传记作者才在他的家族档案中发现此事。俄国改变了传统上轻商抑商的文化传统,工商业者的地位有了前所未有的提高，人们认为靠个人奋斗、个人努力远比躺在祖宗的荫庇上光荣。1895 年在尼古拉二世加冕仪式上，莫斯科商人拒绝站在贵族的后面,坚持站在前排,争执的结果是商人获得胜利,多年以来加冕礼仪的排序第一次得到更改。

社会改造初见成效

农奴制改革以后,俄国农民问题的广泛性与尖锐性凸现出来,各种派别为之进行了广泛的论战,自治局工作者认为,地主经济不可能成为农业发展中的主流,而只有农民的土地占有形式可能会更为有利。他们跳出了以“道德人”或“经济人”这样的逻辑预设为前提的经济学争论,而是从实践出发、从农民的心理变化和社会发展的动态分析出发研究其农民的经济行为，使之提出的理论更能为农民所接受。由于俄识分子的人文精神和近代科学方法的引入，以及自治局所提供充足的经费和宽松的学术研究氛围，使他们的聪明才智能够在这一时期的俄国农民、乡村和农业问题的研究中取得辉煌成就。他们首创大规模采用“参与观察”的人类学方法对农民社会进行田野调查与微观实践，使得俄国农民学研究在第一次世界大战前达到顶峰，仅自治局学者的研究成果出版的专著就达 4000 多部,他们还完成了 20 世纪上半叶世界上规模最大的、最系统的社会学调研和农村统计工作，这些成果构成了当时世界上最庞大的农民研究资料库。

> “自治局工作者”的务实精神并不意味着不问政治。他们虽然少谈主义多谈问题，但俄国农村和基层社会更多的问题仍是社会性的，涉及各种侵犯农民权益的体制

“自治局工作者”们以“实用化、技术化、办实事”为宗旨,本着少谈主义多谈问题的思路为俄国的未来寻找出路。他们的工作看似琐碎,但平心而论,这些“实际工作者”为改变俄国阶级结构两极对立、“中间群体”力量薄弱的状态做了大量工作,并且在教育、卫生、道路交通、城市建设、救济等领域作出了巨大贡献和牺牲。如 1890 年代初因俄国暴发大规模的霍乱伤寒，自治局工作者全力投入抗疫,有多达 60%的地方自治机关的医生因接触病人而死亡。

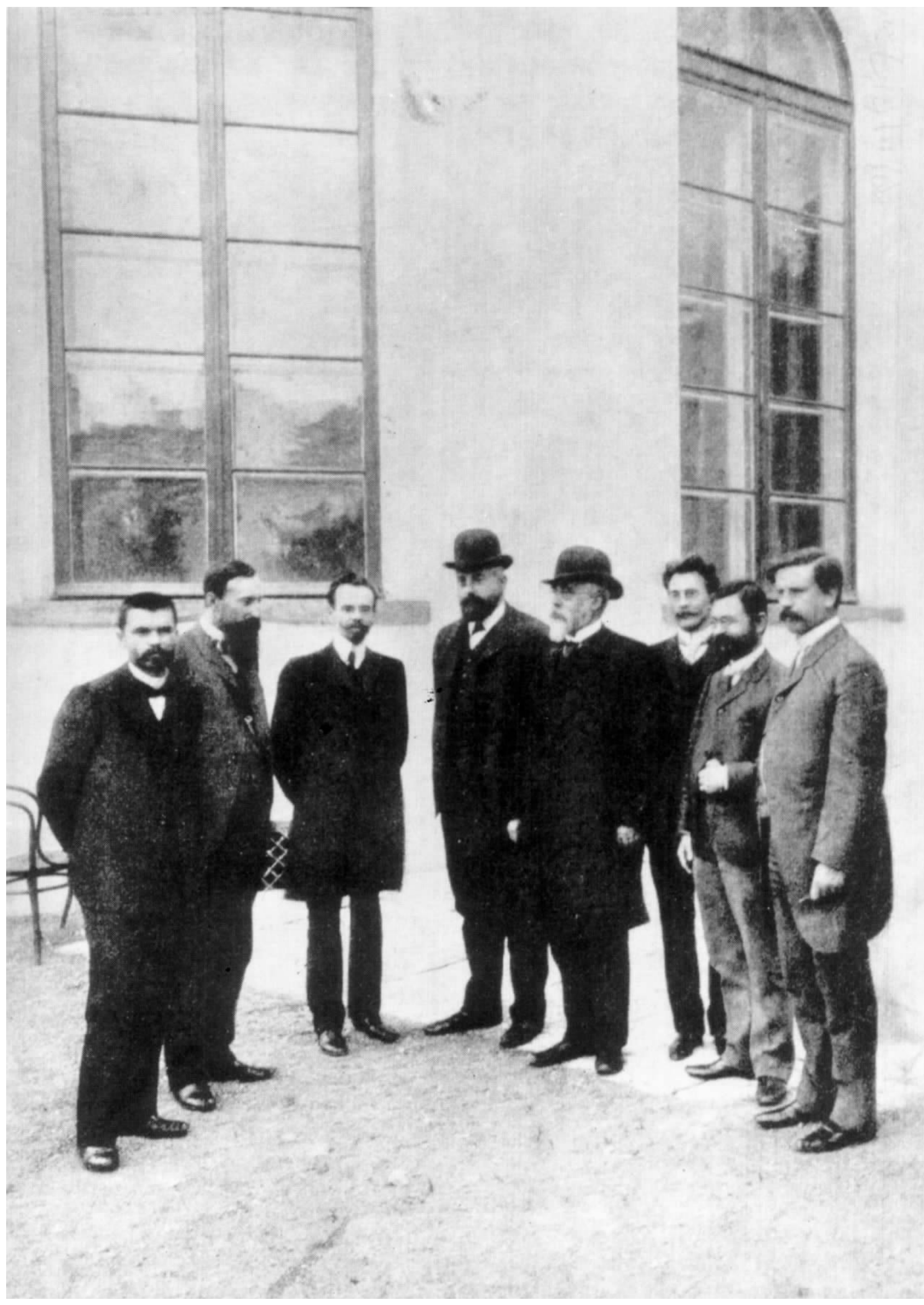
从 1864 年“自治局法令”颁布到第一次俄国革命时期,是地方自治运动展开“社会实践”卓有成效的阶段。这一时期“自治局工作者”的工作主要是改善社会环境、提高民众的素质，仅 1865-1884 年地方自治局就向政府提出 2623 项申请，其中约有近半数的申请所提出的要求得到了满足。通过他们不懈的努力,使俄国在教育、卫生、交通、民间金融各方面都迈上了一个新台阶。20 世纪初他们办起了 1 万所初等学校和大量的“扫盲班”;1898 年在 34 个设有地方自治局的省份内建立起 2000 多个图书馆；在“第三种知识分子”的呼吁和运作下，乡间医疗卫生服务水平大大提高,20 世纪初俄国的单位人口医师占有率比 19 世纪 70 年代增加 4.4 倍，主要是在农村地区设点;地方财政支出的 1/4~/1/3 用于医疗卫生，医院服务的中心从城市转向农村,而且是免费医疗;9 岁以上的居民识字率从 28%上升到 38%,居民的平均寿命增长了 2 岁(从 30.4 岁到 32.4 岁)。每千名居民中的普通学校学生人数增加了 1 倍，大学生则增加了 6 倍,图书馆的数量增加了 4 倍,图书报纸发行量增加了 2 倍。在农业方面建立了不少示范农场,大力推广机械化的新式农机具，明显提高了农业生产率；34 个省的 359 个县里设有 243 个地方自治会邮局，这其中 2/3 的邮局架设了电话网并设立了乡村通话点。在城市里建起了排水设施、道路照明、剧院、博物馆和公共图书馆。在他们“眼睛向下、工作中心向下”的不懈努力下,俄国乡村与城市的距离在快速缩短,甚至出现融合的趋势。



卡维林



齐契林



第二届杜马的代表

本报资料室

政治诉求提上议事日程

“自治局工作者”的务实精神并不意味着不问政治。他们虽然少谈主义多谈问题，但俄国农村和基层社会当时的“问题”并不只是扫盲、修路、开诊所,更多的问题仍是社会性的,涉及各种侵犯农民权益的体制。自治局工作者事实上不能不卷入各种农民维权的事件。他们虽然并不鼓吹“革命”,但在这些事件中他们支持农民就难免得罪官府。于是仅 19 世纪 70 年代,在警察局挂上号的地方自治工作者就有 900 多人,并有多人被逮捕和流放。“革命者”说这些专家是当局的走卒,而当局却认为他们是异己力量。

但是地方自治的推行仍然在悄悄改变俄国。

在城市管理方面,城市议会代表制度在 1864 年、1890 年的两次《地方自治机构法》颁布后,城市的自治管理步伐加快,从彼得大帝建立官僚体制以来,沙皇政府机构的活动第一次遇到了挑战和竞争。从事自治局工作的人认为民众和国家有不同的利益、目的和活动方式,不能以后者取代前者,或者牺牲前者而满足后者,自治机关是以“公众性”而非“国家性”为目的。在法定的私人和公共范围内，国家不能横加干涉。他们对国家职能和公共职能作了明确的区分,提出经选举产生的市杜马只对选民负责而不对政府的官僚机构负责。这种状况导致了市杜马和政府关系的破裂。为了改变这种局面，政府于 1892 年颁布新的市杜马选举条例,提高了选民财产资格和代表人数,结果这一举措更导致了双方对立情绪的激发。市政改革上体现的公民政治权利诉求更加凸现。各地出现的“沙龙”和“小组”成为了舆论中心,成为了思想争鸣和社会问题讨论的载体,它们与新闻媒体形成相互配合,形成了知识界影响报刊、报刊影响社会舆论继而进一步影响统治阶层的循环。“无论是中央还是地方政府部门的活动,都受到了来自社会和社会自治机构的监督”。地方自治局和城市杜马在形成和反映社会舆论中的作用以及新闻媒体监督所起的作用都越来越大。以至对于官僚们来说,“舆论界的尖酸刻薄比(革命者的)手枪更可怕”。省长们不仅要认真听取地方自治机构的意见,还要竭力讨好和迎合它们,并妥善处理与它们的关系,那种“衙门里的人说了算”的局面第一次遇到了“按法律规则办事的人”的挑战。20 世纪初最高政权在同舆论界的每一次冲突中都做了一些让步,社会对政府部门活动的监督能力有所加强，在这种良性互动下,社会获得了为争取自己权益以合法手段来影响立法工作的可能。

从 1905 年的第一次俄国革命到 1917 年二月革命前这 12 年间，是逐渐成长起来的“第三种力量”合法介入俄国政治的重要阶段,他们营造的社会氛围和基层自主意识为俄国自下而上地向政治现代化和国家法治化方向发展提供了难得的机遇。1905 年以后城市联盟和地方自治联盟的作用增大，市政管理也从原来的收税、治安、征兵三项的警察式管理向社会服务性转变。这些切实可行工作虽然不如“革命政党”言论和“破坏性”活动那么具有轰动效应,但是却对提高本民族的文化素质和培养中产阶级功不可没,也为合法介入政治奠定了基础。

“地方自治派自由主义”

据统计,20 世纪初在 34 个省的自治机构中有 33 个省的自治局议员参加了自由主义反对派运动,地方自治局在自由主义的引领下成为后来立宪运动的倡导者。沙皇于 1905 年 8 月 6 日颁布了由内务大臣布留根主持制定的《国家杜马宪章》、《国家杜马选举法》,10 月 17 日正式颁布《十月十七日宣言》。这标志着沙皇首肯了自由主义力主的宪政改革的部分内容。1905 年 10 月 17 日宣言以后，政府表示进一步发展普选法原则,召开国家杜马,任何法律未经国家杜马认可不得生效,使沙皇政权具有了立宪的功能,因此《十月十七日宣言》现在被俄罗斯看作是“20 世纪国家体制转变”的“最成功的”标志。1914 年自治运动成立了全国性组织——地方自治联盟和城市自治联盟,1915 年底全俄有 464 个城市加入城市联盟,在城市联盟中起主导作用的是自由主义的政党,二月革命后曾当过临时政府总理的李沃夫公爵（1861-1925)当时就是全俄地方自治会的主席。

到 20 世纪初，俄国的各种社会组织蓬勃发展，无论政治取向的、还是行业、职业成员利益体的或者是以慈善为目的的组织都是自愿成立、自主活动的组织。各个行业都有协会成立。这时俄国已经孕育出许多公民社会的要素,“公民社会组织的发展迅速”。全俄占总数 10~11%的商人和占总数 16%~36%的市民拥有自己的福利机构,向本行业内部的贫困户提供物质帮助;全国有 14000 个各类慈善组织和机构,全国有大约 100 个中学教师协会,150 多个私营企业职员协会;企业主方面有冶金与钢铁加工代表联盟、金属加工工业联盟、全俄企业主协会联盟、全俄贸易与工业联盟、捍卫工业委员会,农业方面有全俄土地所有主联盟。工人、农民、知识分子和职员都有捍卫自身利益社会团体。劳动者方面俄国的上千个工会中有 150 万会员；全国还有 6.3 万个合作社,吸收了 2440 万成员(1903 年 11 月在莫斯科成立的宪政自治运动秘密团体，参加者多为知识精英、城市中产阶级和具有自由主义倾向的地主——作者注)。1905 年成立了“全俄农民联盟”，年底有 20 万农民加入。从上层人物到普通知识分子都把参加社会组织看成是非常体面的事，看成是表达自己意愿的重要平台,有时一人甚至参加好几个组织。

1905 年《十月十七日宣言》后,民间积极性更加高涨，全国涌现出 100 多个政党,这些政党代表了各个阶级的利益，其中君主主义的政党有 4 个；资产阶级政党和政治组织有 38 个;由地方自治派组成的“全俄协会联合会”属于中间派政党,在“立宪派地方自治人士协会”的基础上成立的“立宪民主党”是中间偏左的政党,它们给自己的定位是“非阶级的”、符合“俄罗斯知识分子情绪”的政党,是“民主法制派”的倡导者;代表小资产阶级和农民的政党有 45 个，其中最大的社会革命党到 1917 年时发展成为拥有 100 万党员的第一大党,以及代表无产阶级和半无产阶级的政党和社会主义组织 16 个，那些原来蛰伏于地下的革命政党都纷纷亮出旗号,成为可以利用杜马讲坛的公开活动者。(*作者为中国政法大学教授,本文在发表时删去注释若干*)

一见即永别

■ 柳红 / 文

张少杰这个名字，对我来说如雷贯耳。虽然在年龄上和他没有很大差距——在社科院研究生院也就相差三年,但是,因为在八十年代改革时期的角色不同，使我自觉和他有着两代人的距离。要不是研究八十年代历史，这种够不着的感觉会始终呆在原地，绝对不会最终演变成面对面的交谈。

2009 年，第一次和少杰通电话。因为先前亲人患癌，一直琢磨关于身体的事儿,所以,想与少杰分享一些关于养病的知识。写过邮件,他回了。他于我,是既熟悉又陌生的人,虽然觉着丝丝相连,却总也没有相交。在写专栏《那些人与事》时,顾虑他身体不好,连提出采访请求也变得格外踟蹰。直到去年夏天,为《八零年代:中国经济学人的光荣与梦想》配图,想选少杰兄拥有的 1986 年体改所考察团在匈牙利合影，才通过少杰在中国经济体制改革研究所的哥们儿白南风兄向他征求许可。虽然采访和资料尽可能详细,取舍上十分谨慎,端出来还是忐忑,尤其是面对当事人的检验。南风回话:“问过少杰了,他同意。说你的那几篇都写得很客观很真实，书出了别忘了送他一本。”这算是和少杰在历史研究上的一次对接,是隔空的。


前排:张少杰、朱嘉明、白南风;后排:柳红、姚淮光(张夫人) 作者供图

到三亚

今年 1 月,和原中国经济体制改革研究所副所长王小强兄通信,还是为 80 年代历史。他建议我访张少杰,说:“他得食道癌几年时间了,可能有话说。”其实,采访少杰早在计划之中。今年春节,知少杰从医院出来去了三亚。我和先生嘉明决定去看望他。一天晚上给少杰打电话。他一上来就说:“刚看完你的书,还有好多没写呢。”“是啊,是啊,好多故事啊,写出来的太少了,还要听你讲呢。”他知道我正在打抄袭官司,说:“我们都支持你!”想不到,还有少杰这样一份关注,我很感动,也很受鼓励。此时,少杰的风湿性心脏病对于多年患癌的身体是雪上加霜。他的声音,细而弱。“我们来看你啊,一定!”在电话里这一句说了好几遍。

2 月的最后一天，我们和南风兄到三亚。少杰夫人淮光进入机场来接;少杰坐在车里等。

“怎么他也来了啊?”“他怕我认不得。”淮光说。只见,少杰从车上下来,欢迎。听说八十年代体改所联欢会,评选最瘦的人,少杰是一个。眼前的他,更瘦,凸显大眼睛,戴顶帽子,穿得比人多,罩一件坎肩。但是人很有兴致,谈吐爽朗。沉沉地病了几年,还是这股劲头,可想而知当初的神气。从机场到酒店，他讲了一路,介绍环境。酒店选在他家楼下。来来回回地看房间,办手续,等候。几个月前他有过一次心衰，行动须小心，可还禁不住走快。夫人常提醒:“走慢点。”午夜的三亚,吹着温暖的风,我们去少杰家认门。那是一个十几平米的房间，沙发床，电脑桌,电视,餐桌,茶几,开放厨房。实在是太晚,怕影响他休息,约好第二天早上 10 点过来。

畅谈

我们准备好好谈谈八十年代。那是少杰一生中的亮点。

少杰进北京是 1982 年，先在中国社会科学院研究生院读研究生;1985 年毕业，进中国经济体制改革研究所。而他的崭露头角则是在 1984 年莫干山上召开的第一届全国中青年经济科学工作者理论讨论会上。他和华生、何家成、蒋跃、高梁等提出“放调结合”的价格改革思路,要求挂牌讨论,后来形成报告《用自觉的双轨制平稳地完成价格改革》。此后，他们又合作过几篇有影响的文章。

从少杰口中得知,研究生时代,有两件事对他一生影响深刻：一是读书；二是调查。同届经济片研究生,少杰是头。他们组织读书会,如饥似渴地吸取知识,互相交流,思想风暴。至于调查,先是农村调查,继而参加奠定了他日后企业研究基础的世界银行课题“中国国营工业管理体制研究”。跟着中国社会科学院经济研究所陈吉元、唐宗焜带领的队伍，在 100 多天里,“跑了 9 个企业,每个企业呆 10 天,包括鞍钢、沈阳冶炼厂、吉林三岔子林业局、天津色织二厂、上海国棉十七厂、上海高压油泵厂、福建闽东电机厂、广东白云山制药厂和华北石油管理局,有冶金、林业、石油、化工、纺织、机械、制药等行业。所到企业,访问厂长、党委书记、供应科、生产科、销售科、总务科、食堂等等。因为跑出去了,系主任不给我学分。”是陈吉元找当时兼任中国社会科学院研究生院副院长的董辅礽，从中协调。开天辟地，张少杰的企业调查被折算成两个学分。他顺利毕业。

也是在莫干山上,少杰与原中国农村发展问题研究组的白南风一见如故。回北京后，少杰给南风写信:“你到这儿(研究生院)来,烟管够,侃大山。”南风则把少杰介绍给王小强。这时,少杰的才华有目共睹,已经成为脱颖而出的人才。毕业之后投向何方?一是时任中国社会科学院经济研究所所长的董辅礽不放少杰走;二是由三位副教授组成导师组的导师之一吴敬琏想让他去国务院发展研究中心;三是新生的中国经济体制改革研究所。朋友们出谋划策,说去哪儿的都有。最终,少杰拂了董、吴两位老师的面子。那天他说:“我和体改所的南风、小强、小鲁(王小鲁)他们仨都相投。”“我不知为什么不愿去吴老师那儿。”二十余年后,少杰还说自己不知道，却又把它当作一个问题提出来,好像是自言自语。在我看来,这恰恰是解读少杰其人的钥匙。简单地说,他不喜欢,那里和他本性不合。少杰是个要精神自由的人,要和同好探讨学术知识的人,要与人争辩分出高下的人，要口出狂言甚至骂人的人,要想轰轰烈烈改变世界的人。大概体改所,是最接近他打开个性,施展才能的地方。进体改所后,他担任微观研究室主任。在八十年代体改所强人林立中,他依然出类拔萃。与王小强、白南风、刁新申、宋国青等人被视为体改所学术上的顶梁柱。在中国开始转向城市改革的时刻,撑起了体改所的企业研究。

所听少杰的故事都个性强而鲜明。比如,1980 年代和国务院领导一起开会,总理话音刚落,他说:“哎,紫阳,你不懂。”敢这么跟总理没“大”没“小”的人,肯定心里无私。而想讨个官谋个职的,断然不可能这样,还不得是毕恭毕敬的“奴颜”。

而在三亚见到的少杰并不猖狂,甚至厚道有余。这是病带给他的,还是年纪带给他的?其实,这原本也是少杰的一个侧面。他说:“不讨论学术问题,我不凶。”一起数点人物,有趣的,可爱的,可气的,有才的,平庸的,有野心的,没思想的等等,讲得我们哈哈大笑:“某某长得像句号”;“匈南考察时,高梁买了把手枪(假的),特意别腰里,试看能不能让他上飞机。”“某某目的明确,是很会钻营的人。”“某某现在的文章批判有余，建设不足”。“某某不愿分享、自私;王小强不吝啬,与人分享名利。”

八十年代，少杰的改革思想,也是体改所的主流思想——先搞微观,也就是企业制度改革。他们认为微观是核心，而不主张价格改革一步到位,1986 年反对价税财联动,1988 年,反对价格闯关。1986 年匈南考察回国后,他们写了一份报告,也向赵紫阳总理作了口头汇报,还特别提到价格改革问题。体改所一些重大调查报告净是少杰主笔。1988 年,邓小平对外讲“长痛不如短痛”的价格闯关决心后,引起很大反响。有关领导到体改所来召开了一个听取各方意见的座谈会。很多社科院或其他部门的人对于价格闯关一片赞成声。而张少杰和体改所的同事刁新申表示了不同意见。少杰回忆这段历史时，提到了另外一位——马凯,也是不同意的。张少杰说:“我认为没有条件上。从匈牙利的改革经验看，还是要抓紧微观改革。马凯在我发言后说,做个项目都要进行可行性研究，这么大的事也要做可行性研究。”实际情况是:中共中央和国务院对外宣布了价格闯关的决定,随之引起抢购风,很快刹车、补救。然而,价格闯关在中国改革历史上被视作一个标志性事件,甚至将它与 1989 年春夏之交的事件相连。随着体改所作为整体的消亡,他们彻底丧失话语权,反而被有人指为试图推行价格闯关的学界“罪魁祸首”。这完全是对历史的歪曲。2008 年张少杰为《毛以后中国的专业化研究:体改所与政策制定》写的校后跋里写道:“这次考察（笔者注:指匈南考察)的最重要的贡献是阻击了国家领导人‘价税财联动’的决策，避免了萨克斯式的‘休克疗法’可能给中国造成的动荡。不过,我们在 1988 年阻击‘价格闯关’的努力没有成功，以至最终引发了 1988 年下半年的社会恐慌和不稳。这是我们所的很多同仁都为此十分遗憾的。”关于“价格闯关”的完整历史,海内外已经有一些研究,还需要更多了解真相的人讲出历史,记载下来。无论再怎么有意抹黑,遗忘,忽视,体改所在中国八十年代的光芒都是遮不住的;而体改所由一个又一个精彩人物组成。张少杰,就是这些精彩人物中被公认最聪明的一位。

遗憾

在三亚欢聚的,还有少杰的邻居陈乐波、于建东等。那天中午几家人开车去东北菜馆吃饭，少杰吃了不少。只是,看着他吞咽有点吃力,很心疼。最难忘的是少杰喝啤酒。那对于他,是危险;对于我们,是感动;对于淮光,是无奈。表面上碰杯高兴,心里头各有一份沉重。这肯定是少杰人生的最后一次饮酒。生病前,喝酒是他生活的一个组成部分,听说喝了酒的少杰有时“张牙舞爪”。这样的性情中人,往高了喝,才尽兴。然而,此时此刻少杰喝酒则是非同小可。我好像一下子明白了男人为什么喝酒,那是无言的情感。

关于八十年代的谈话，分了三段,上午、下午、晚上,说起来,他就激动,就高声,脸色也随之好起来,嘴唇是红的。摸他的手,冰凉。生怕他身体受不起。每到这个时刻,大家就会说:“不说了,歇会儿。”于是,就由南风主说。少杰忍不住,还是要插嘴。

只有两天,必须离开。少杰坚持要送,愣是让已经把车开来的陈乐波留下。没人拗得过他,我们就和少杰一路去了机场。

嘉明介绍奥地利的心脏手术水平很高,想设法让少杰去那儿治。他回到维也纳,就着手请人把病历翻成德文,先做咨询,后又辗转联系林茨一位心脏专家。5 月 2 日噩耗传来,他一直自责，如果早一点寻找医生,是不是还有机会?从 3、4 月我们和少杰的通信中,可以感到少杰对于治好心脏病怀抱的希望。

5 月 4 日，接到少杰夫人淮光短信:“三亚和你们在一起的那两天是他生病以来最开心、最兴奋的两天：给你的邮件也是他有生发出的最后一封信件。他一直想积极治疗好他的心脏,与癌共存。可是上天不给他时间。谢谢你们给他带来的快乐!”

少杰走了,我伤感。这并非因为我和少杰个人有多少交往,而是包含有为八十年代这批人,被迫离开中国改革舞台,身处逆境,还坚持信念,不改不变;我也为这些人在历史上的贡献没有得到应有的评价而伤感。这是时代的伤悲。

少杰是一个标志,标志着一代人,一段历史。他的逝世,不是这段历史的消亡,而是提醒我们追想和记住。

逝者介绍

张少杰

1953 年 12 月生于南京
少年插队,青年当兵,随后当工人
1978 年考入南京大学经济系政治经济学专业本科
1982 年考入中国社会科学院研究生院经济系比较经济体制专业硕士生
毕业后进入中国经济体制改革研究所,先后担任该所第二研究室主任、微观经济研究室主任、应用研究部主任

附录

第一封信。嘉明致少杰
时间 :2011 年 3 月 9 日 21:16:51

少杰:
我已经于昨天返回维也纳。
高兴在三亚一见和交谈。
我一直惦念你的身体,保重。我会在维也纳大学尽快找到权威的医学教授。
乐观和平静永远是最重要的。
嘉明

第二封:少杰致嘉明
时间:3 月 12 日 08:50

嘉明:
很感谢你专程到三亚来看我。尤其是能有机会一起聊聊往事,实在是件让人开心的事。
看病的事情麻烦你了。
再次谢谢你和柳红。
少杰

第三封:柳红致少杰
时间:4 月 15 日

少杰兄:
三亚一别,一直惦记你的病情,时常向南风兄打问。
嘉明也十分用心，回维也纳后,把上次你们讲和提供的病历翻成了德文，找了多位相关人士咨询。一般的印象和原则的说法是:
1.风湿性心脏病不开胸腔理论上可以,但是,技术上有问题,奥地利手术技术虽好，微创的临床案例太少,多是开胸腔手术。2.即使患癌,似乎与手术不矛盾。3.现在提供的病历比较陈旧，是半年前的,需要知道最新情况。
日前,嘉明求助于奥地利驻华老大使,他德高望重,准备近日找奥地利心血管病最好的医生咨询。为此,需要你们尽快整理出一页纸的最新病情变化，和结论性诊断，如果有图像和影像资料附上最好。发给我或者嘉明都行。
祝福你们!
柳红

两天后 4 月 17 日 ,接到少杰回信
第四封:少杰致柳红

邮件收到,谢谢。我最近一直在住院治疗心衰,此次入住的中山医院是上海最好的心内科医院,准备和他们讨论一个解决方案。
你讲的福建的案例也可能适合我。
资料准备工作我请淮光来做，大概要等这次治疗完成,能够出院,情况就清楚了。
谢谢
少杰



《责任的重负:
布鲁姆、加缪、阿隆和法国的20世纪》
托尼·朱特/著 章乐天/译
新星出版社
2007年9月 232页
25元



责任的重负
——托尼·朱特的道德考量

■ 莫枫/文

“伟大的作家要么是丈夫要么是情人。有些作家满足了一个丈夫的可敬品德:可靠、讲理、大方、正派。另有一些作家,人们看重他们身上情人的天赋,即诱惑的天赋,而不是美德的天赋。……如今小说的家庭里充斥着发疯的情人、得意的强奸犯和被阉割的儿子,但罕有丈夫。加缪则是当代文学的理想丈夫。”

1963年,以辣手著文章健行文坛的苏珊·桑塔格,为阿贝尔·加缪特制了一种既温柔又犀利的评论方式,她还把自己极少使用的形容词一并慷慨地送给了加缪:理智、适度、自如、和蔼。“除了加缪,我想不起还有其他现代作家能唤起爱。”

以思力健拔闻名于世的女性思想家汉娜·阿伦特,同样对加缪不吝赞辞:“加缪,毫无疑问是当今法国最杰出的人,远在其他知识分子之上。”另有西蒙娜·波伏娃因喜欢加缪而致使她的情人萨特吃醋不已。对于一位男性写作者而言,能获得这三位女性此般赏爱,说明无论他是身为男性这一维度,还是身为写作者这一维度,都是极优秀了。

美国史学家托尼·朱特(1948-2010)在1998年出版的《责任的重负》(中译本由新星出版社2007年出版),又为加缪的荣誉进行了加冕。加冕的理由是,加缪无论在智识上,还是在道德上,都是一位对自己身处社会与历史负责的知识分子。莱昂·布鲁姆与雷蒙·阿隆同列其中。

《责任的重负》是《未完成的昔日:1944-1956年的法国知识分子》的一种补充。朱特以研究战后知识分子史见长。他对知识分子评价的核心词是“负责”,把知识分子还原到他们生活的年代,考察他们的言行与历史纵横嬗变之间的联系。

在《未完成的昔日》里,朱特以苛刻的眼光,重新审视了法国左派知识分子,那些对共产主义满怀热情的人们,以对信仰的忠诚,刺穿了现实与道德的责任感,用颇具煽动性的抒情话语,共同参与编制了一个充满悖谬与罪恶的乌托邦谎言,天真地让自己成为共产主义的宣传道具。而苏联的共产主义极权蔓延至东欧,他们的热情才慢慢转化为不知所措的彷徨。

朱特颠覆了包括萨特(1905-1980)在内的很多知名知识分子的形象。以萨特们的智商和修辞学修养,把他们的作品从具体的社会历史中抽离出来看,总是能看到值得尊敬的品质,比如正义、良知、对真理的追求。但若放宽历史的视野,在更长久的历史图景中观察他们,萨特们虽然“抓住了时代的脉搏”(萨特之语),但也妨碍了时代健康的血液循环。

加缪以及莱昂布鲁姆、雷蒙·阿隆与萨特们相反,他们有自己的辨识标准与判断尺度,尽管他们都被当时的人们弃置于时代的暗角,放逐在主流思想之外,他们以自己的言行,纠正着时代的谬误。即便这种“纠正”是微弱的,甚至在实际上并无甚作用,但在后人检视历史之时,他们可以成为智慧的汲取之源。

摒弃历史的浪漫与抒情

法国在上世纪70年代,就开始了“知识分子史”研究。从19世纪末的德雷福斯事件开始,法国知识分子序列,构建了20世纪法国精神空间里群星璀璨的图景。和中国现代知识分子一出场便是对国民性批判所不同,法国现代公共知识分子出现在历史舞台上的序曲,是对真理与正义的捍卫。

人们对法国的政治与文化环境,一直充满想象。因具体的现实而产生的某些形而上的期盼,特别是当周遭社会充斥着谎言与非正义,或者平庸与媚俗时,人们就更容易用抒情的、史诗般的眼光,打量20世纪法国知识分子,把他们看作是骁勇善战的骑士、高尚纯良的圣徒。

击退这种对历史的抒情,是需要勇气的。反向的描述,则意味着要肩负更多的责任,给出更多的分析与判断。批判总是比赞美来得艰难。托尼·朱特选择了前者,并托举出一个历史文化反思的主题:为什么你们没有看到,20世纪的法国,充满了蹊径与迷津,散布着溃败和伤痛?在国家困境和历史进程举步维艰时,她那些熠熠发光的知识分子们,却是那么地不负责任。

> 历史是可以被汲取的,而不仅仅是客观地再现。有价值的历史描述,往往能提升我们预测和控制事件的能力,暗示了“该怎么办”的答案



阿尔贝·加缪,法国小说家、哲学家、戏剧家、评论家。1957年获诺贝尔文学奖

法国知识分子的特别之处在于,他们在自己的国内,并没有一个切近的强权要抵抗,无需直接肩扛黑暗的砸门。法国的政治秩序在近代一直以“共和”为主要标志,以至于研究政党与政府关系的学者们一致判断,法国非常接近无政府状态的政党政府,以政党的软弱闻名,是很典型的弱国家强社会。

因此,在法国,知识与权力并不是幽怨的宿敌,它们各有其尊位,前者是精神世界的君王,后者更像世俗世界的武夫。其公民与终极事务(如真理、善)的关系,与政府无关。德雷福斯事件,更是把法国的知识分子推到了整个世界面前,他们的影响力是世界性的,一举一动都吸引着众人的目光。

托尼·朱特认为,知识分子的影响力和责任是成正比的。恰恰是法国知识分子的这种世界性,使得他们需要负起更多的责任。他们坚持的一种理念或者一种生活方式,他们所拥有的道德洞察力和善恶判断,会深刻影响到他人。

知识分子的迷津

1942年7月16日、17日,13152名犹太人在巴黎及其郊区被逮捕,并送往奥斯维辛集中营,遭到杀害。那是纳粹统治下的法国维希政府,在极度恶劣的状况下,受命逮捕了犹太人,以妇女和儿童为主,因为男子们已在之前被围捕送至集中营。那次围捕,被称为“春风行动”。直至2002年,法国政府才公开承认这一段历史。

而1942年前后,正是让-保罗·萨特和西蒙娜·德·波伏娃声名鹊起之时。萨特的剧作《苍蝇》和《密室》在德国占领的巴黎上演,波伏娃的小说《女宾》出版,她甚至期待自己能够得到龚古尔文学奖。

对法国国内反犹情状之酷烈,波伏娃和萨特并无深刻意识,前者在1942年6月,即春风行动前月,还在日记里说自己尚未在巴黎看到戴黄星的犹太人,她觉得法国的犹太人并没有把纳粹反犹当一回事。

同时需要说明的是,1940年,德国一占领巴黎,就开始实行出版审查制度,因德国占领军内懂法语的人并不多,他们要求每一家出版社为自己的出版物负责,令其进行自我审查,要求不出现任何反对德国人的作品。法国出版协会立即发布了书籍“黑名单”。

这名单的另一个名称叫“奥托书单”,法国人把这书单当做礼物送给当时的德国大使奥托·阿贝茨。奥托书单共有三份,“春风行动”进行之时,法国出版界正向德国递交第二份奥托书单,到第三份奥托书单时,法国人把《小王子》的作者圣埃克絮佩里也列入其中。借着足够的时间上的距离,我们能轻易地发现,德国人对法国人的伤害,远不及法国人自己加于自己的伤害。

维希政权(1940-1944)存在期间,是法国后来以“萨特”为中心的左派苗长的时期。《左岸:从人民阵线到冷战期间的作家、艺术家和政治》的作者曾满怀讽刺地写道,那些在维希政府期间出名的作家,是否应该意识到,正是纳粹带来的竞争上的真空使得他们出名更容易,因为他们的竞争对手正在集中营或者正被遏制着喉咙无法发声。

捷克作家伊凡·克里玛曾坦率地写道,纳粹溃败,战争结束,苏联的红军出现在布拉格,他以为善的力量终于战胜了恶。事实是,捷克迎来的是更为漫长的共产主义极权。“很长时间后我才明白,常常不是善与恶之间的力量在战斗,而仅仅是两个不同的恶,在为了控制世界而互相斗争。”

托尼·朱特对知识分子道德的考量尺度,正在于此,能否辨别善与恶,或者,至少不与恶同声相济。他认为20世纪知识分子的言行,都预设并包含着要对一些重要问题的表态,比如,德国纳粹,苏联的共产主义极权,因为独裁与极权在实际上牵连和约束了当时的精神文化生活。

但当时大多数法国知识分子同样沉陷在克里玛所描述的那种迷津里,把一种力量(纳粹)视为恶,同时自然而然地把另一种力量(共产主义)视为善。特别是维系政权的四年,强化了这种简化的善恶判断,之后进入冷战期间,法国知识分子在美国的资本主义与苏联的社会主义之间,自然而然地选择了后者。

坟冢与纪念碑

历史地看,20世纪中期的法国维希政府时期是一个分水岭,这是20世纪的法国知识分子唯一一次与恶亲密接触,但是那时纳粹之恶已太显而易见,无需深刻的洞察力,并不能构成对法国知识分子智识与道德上的考验。而法国20世纪维希之前与之后的历史,才真正这种具有考察价值。朱特在《责任的重负》中所选择的三位人物,正对应着那种具有考察意义的历史。

莱昂·布鲁姆(1872-1950)是法裔犹太人,亲炙了19世纪末法国文学盛宴,以文学评论家的身份,在文学圈内确立了自己的位置。那时,知识分子群体内最主要的就是文学家。布鲁姆之后告别了文学圈,进入法国最高行政法院,成功地让自己成为一名成熟的法理学者,并顺势进入政治领域,加入法国社会党,以其人格魅力成为法国社会党的领袖。

1936年,布鲁姆通过选举获得组建政府的权力,成为法国历史上第一位犹太人总理。他的政府——人民阵线政府存在了4年。1940年维希政府把他出卖给了德国人,他以重要人质的身份,在纳粹的集中营度过了四年,大难不死,余生都在反思政治与权力。

布鲁姆的时代,是政治与知识的蜜月期,第一次世界大战刚结束,在整个世界舞台上,出现了一群心怀救赎的人们,靠理论的魅力,把创造美丽新世界的梦想,注入人群中,并因此获得权力。无论是墨索尼里还是希特勒,他们都书写过感人的梦想,他们的极权之诞生,也都是有群众基础的。

而布鲁姆一生秉持社会主义理念,坚持共和。更重要的是,他坚持不懈地把他领导的社会党,限定在一个党派范围内,严格区分掌权和用权,认为一个社会必须存在多个党派,而一个党成为执政党,意味着该党获得了用权的权力,而非拥有权力。也正是因为有这些认识,所以20世纪20年代,布鲁姆就发现列宁的政治趋向是夺权而非用权,因此一生都以社会党居身,反对共产党。

加缪(1913-1960)和萨特一样,在维希政权时期成名,其声名在二战后达到巅峰,他是典型的文学家式公共知识分子,文学、思想与政治介入相结合,一度成为法国最著名的道德喉舌和思想导师。

20世纪中期,法国兴起公共哲学讨论,知识分子站立在精神的废墟上,百废待兴,指点江山,气势如虹,把写作与治国糅成一团。加缪却和激情的萨特们分道扬镳,去思索人的价值问题,之后远离公共激情,褪下公共知识分子的袍子,成为与时代格格不入的沉思者,至1960年因车祸去世。

雷蒙·阿隆(1905-1983)身上有着浓郁的学术气质,理性务实,坚持思想的严肃性。对于他来说,肯定或者否定一个问题,都需要经过复杂的知识检验与智力推断。他的谨慎和克制,让他在20世纪中期成为萨特们嘲讽的对象,而喧嚣的年代过去之后,人们在萨特式激进主义的坟冢上,“开始给阿隆式理性建造纪念碑”(托尼·朱特之语)。

历史理性与道德

历史何去何从,充满了太多偶然的因素。以后来显而易见的是非善恶标准,去判断彼时的人们,是不公平的。知识分子史研究遇到的一个困境就是,言行的原因,言行本身,以及言行的结果,此三者究竟该怎样恰如其分地呈现。基于同样的理由,最后可能得到截然不同的结果:比如同样是为了追求正义民主,有人选择了拥抱法西斯,有人选择了拥抱共产党。或者相似的言行,却有着不同的原因和结果。托尼·朱特的重心,落在言行本身上。

历史学家并没有权力充当历史人物的裁判者,他们使用的往往是一种呈现的技能:颠覆一个历史人物的形象,或者为一个模糊的人物重新勾描出鲜活的模样;推翻一种叙述,重述一个事实。托尼·朱特对他笔下的知识分子进行的道德考量,就是通过重新描述他们生活的时代与他们的言行,重新描述他们与他们的时代的关系。

而托尼·朱特对20世纪法国的病理剖析,其实并非法国所独有:政治理念上左右之争激烈,参与者傲慢而刚愎自用,却没有人为实际的政治负责;一个不正义的政府(维希政权)带来的长久的道德溃败,却没有人专注于道德秩序的重建;政治秩序不稳定,短时间内经历不同性质的政权,导致社会生活出现奇怪的断裂,随之带来的是对共同经历的历史全然不同的解释与理解。

他所列举的这三大法兰西病症,在不同的国家不同的历史阶段都有所体现。在他笔下的三位负责的知识分子:莱昂·布鲁姆在政治上负责,他使一个政党免予独裁的困境,也维护了政治共和的原则;加缪身上的政治性非常弱,但是他在道德秩序的重建上远比同时代人更为尽力;阿隆严守理性,与各种狂热、激情对峙了几十年。他们的言行并非直接医治了当时的法兰西病症,而是在托尼·朱特的检视之下,发现他们所拥有的那种“医治”的功能。

虽然,托尼·朱特在《责任的重负》中,描述的是知识分子的道德责任,而其实,作为一位历史学家,托尼·朱特同样也直面责任的重负:历史是可以被汲取的,而不仅仅是客观地再现。有价值的历史描述,往往能提升我们预测和控制事件的能力,暗示了“该怎么办”的答案。

李娜的价值 55
感谢国家非得挂在嘴上不可吗？



2011.06.13
编辑：刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编：周一暄

国博里的 LV 56
国家最高艺术殿堂在重敞大门之初，便为奢侈品举行展览
如果没有添加剂 58
食品添加剂俨如工业厨房里的魔术师，让一切成为可能
艺术商店养成记 60
把艺术品的复制版变成量产的商品，本身就有风险



东野圭吾作品推荐榜 TOP10
1.《恶意》2.《嫌疑人 X 的献身》3.《白夜行》4.《分身》5.《幻夜》
6.《布谷鸟的蛋是谁的》7.《湖边凶杀案》8.《信》9.《时生》10.《放学后》

东野圭吾：人性的暗夜

■ 李黎 / 文

真相和华丽的诡计，在东野圭吾的作品中从来都不是重要的。你可以抽丝剥茧还原出所有的犯罪细节和构思，但迷雾背后的动机才是最震撼人心的力量。无论是在东野堪称巅峰之作的《恶意》里令人发寒的凶险人心，还是《嫌疑人 X 献身》和《白夜行》黑暗背后隐忍的爱情，他笔下的光明与黑暗间，诡计纵使再华丽诡异，解谜推理也仅仅只是一个手段，关于人性的深刻探讨和社会问题的揭露才是他永恒的主题。

以写实派本格推理作家闻名的东野，语言极尽简单直白，恰恰这种白描式的清冷格调正好适合他笔下亘古不变的冷酷世界。理性的秩序感下平静却步步惊心的娓娓道来是他作品的最大特点。《嫌疑人 X 的献身》终获得日本大众文学的最高奖项，直木奖。

东野笔下曾制造过符合主流日系审美的偶像型角色，如神气光鲜的汤川学等，却并不是他作品最引人注目的人物，反而那些沉默寡言而且出身卑微的底层人物更具震撼人心的沉稳魅力（如《恶意》中的无名儿童作家野野口和《嫌疑人 X 的献身》中的数学老师石神）。东野往往能通过毫无煽情色彩的细节设置却制造出一种凄美的悲凉感。《嫌疑人 X 的献身》和《白夜行》这两部享誉无数的作品更是被无数人视为爱情小说，“无私的牺牲”和“无可饶恕的罪恶”所构成的光明与黑暗的悖论，使作品具有强烈的张力。例如《白夜行》中主人公兼有“受害者”和“加害者”的双重身份，起因固然令人同情，但对于无辜者犯下的罪行也令人发指。《幻夜》中女主角的魔性人格，更是令许多读者甚至质疑起东野内心的黑暗力量。在其最冷酷、最深刻的作品《恶意》里，人性的凶险如同深渊般让人不寒而栗。

经济观察报：您的很多作品都被改编成电视剧或电影，甚至有作品问世后被几个国家前后翻拍，您是如何把握文学作品与影视作品之间的关系的？

东野圭吾：我很愿意关注这些影视剧。很荣幸地，改编自我作品的这些影视剧所选的主演都是日本最知名的演员：阿部宽、福山雅治……他们都是最优秀的，我喜欢他们出演的每一部作品。影视和小说的形式有很大差异，因此，我的原著小说只是一个微不足道的参照物，观众的体会才是最重要的。

此次，东野圭吾借新书《布谷鸟的蛋是谁的》出版之际，接受了本报记者的专访。

经济观察报：您觉得改编成电影和改变成电视剧这两种形式哪一种更适合您作品的表现？

东野圭吾：这个问题应该由观众来解答。如果要我来说，我想说这两种形式没有太大的可比性——一个是快餐，一个是晚宴。当然，我只是在说形式上的区别，并不是指快餐没有存在的价值。相反，我想每个人都应该和我一样，消费快餐的次数要远远多于晚宴。


东野圭吾

经济观察报：《时生》这部没有杀人事件发生的作品也与其他推理作品风格迥异，您现在貌似想尝试各种不同的风格，不再仅仅局限于推理？

东野圭吾：小说首先应该是一个好故事，一个让人喜欢听下去的好故事，这是很重要的。我的《黑笑》、《毒笑》、《怪笑》三部短篇小说与之前的长篇风格也截然不同，更轻松有趣一些。

在此之上，如果有一些相对专业的论述，就会令作品增色不少。好的故事应该是水到渠成的，甚至不需要太复杂的架构。如果你确定这个故事足够优秀，只要按照一定的顺序把它写完就可以了。因此，什么类型的作品不是最重要的，重要的是故事。

经济观察报：作为一个年轻又高产的作家，近 20 年来作品的质量都相当高，您是如何得到源源不断的灵感的？

东野圭吾：啊，年轻吗？我倒很遗憾自己似乎已经不再年轻了呢……不过，还好年龄和创作似乎没有什么过分紧密的关系。2010 年我创作了三部作品，应该还算顺利。作品的灵感来源于生活。大众关注什么，什么就可以成为小说的素材，这已经成为了我创作的真理。因此，我只需要关注一下大家的焦点，看看这些话题性的焦点是不是自己擅长的，有没有可能写成故事。我很走运，通常这两个问题都可以顺利解决。那么，我当然愿意拿起笔写下这些东西。

经济观察报：对于某些挑剔的读者而言，他们可能会热衷于将书分类为纯文学和快餐文学类，而有很多人将您的作品的确归类于快餐文学，您怎么看？

东野圭吾：我从来不否认，文学创作的确存在着这样的分类，无视这种类型差异是不客观的。但还是像之前说过的那样，“每个人应该和我一样，消费快餐的次数要远远多余晚宴”。这就是快餐文学的价值和存在理由。

经济观察报：您作品中的底层人物形象总是让人难忘，无论是匪夷所思的变态心理角色还是让人同情并钦佩的主人公，几乎都毫无例外地总带着挥之不去的孤寂感，这与您个人的性格有关吗？

东野圭吾：我笔下的任何人物都有属于自己的特殊性格和经历，都比东野圭吾要活得更精彩。我想，如果一定要类比，自己本人更愿意成为《布谷鸟的蛋是谁的》里面那位运动基因研究者——除了专研自己喜欢的技术，还可以帮助别人，这样的生活应该会很幸福。

▶下转 54 版

极富争议的范达因《推理小说 20 法则》

美国侦探小说家范·达因认为推理小说是一场智力竞赛，必须要保障其公平性。因此，他认为推理小说需遵守以下二十条法则。但这 20 条法则有很多都限制了推理小说的构思范围，几乎很多条款都曾在经典推理小说中反复出现，并丝毫未损其著作的经典形象。以下括号中注解为本报记者点评。

1. 必须明确、公正的呈现将所有线索。
2. 除了凶手的诡计，不得用写作手法误导。
3. 故事中不能掺有恋爱成分。（最荒谬的一条）
4. 侦探和凶手不能是同一人。
5. 必须经由合理的推理缉凶。
6. 侦探为了破案就必须要有探案的行为。
7. 必须要有命案来引发读者的正义感。
8. 不得使用占卜等超能力来缉凶。
9. 一部作品里，只能有一个（主要的）侦探。（请参看奎因的《希腊棺材之谜》）
10. 凶手必须要有相当的戏份。
11. 凶手不得是奴仆之辈。（凭什么？）
12. 可以有帮凶，但只能有一个主要的凶手。
13. 凶手不得以大型犯罪组织为后台。
14. 不得以尚不存在的手法行凶。
15. 必须贯彻唯一的真相，并为此提供线索。
16. 不宜使用太过华丽的文采。（毫无道理）
17. 凶手不得是（有案底的）惯犯。（硬汉派小说几乎全触犯此条）
18. 不应以死者其实是自杀或意外死亡收场。（限制构思另一则）
19. 凶手应有属于自己的犯罪动机 。
20.以下手法太过常见，务必避免使用：（凶手故意布置现场怎么办？）

* 凶案现场发现烟蒂，所以凶手应是瘾君子。
* 以各种手段胁迫凶手自白。
* 制作假指纹。
……



编者语

侦探小说从19世纪中期开始发展。美国作家埃德加·爱伦·坡被认为是西方侦探小说的鼻祖。他在《莫格街谋杀案》(1841)、《马里·罗盖特的秘密》(1842)和《被窃的信件》(1844)这3篇著名的侦探小说里，塑造了第一个业余侦探杜宾的形象。杜宾通过观察和推理破案,成了后来侦探小说中侦探形象的模型。爱伦·坡共写了7篇侦探小说,虽然只是他的著作的一小部分,但却首创了侦探小说的模式,对侦探小说的发展产生了重大影响。

在英国,推理小说有欧洲最强的群众基础。威尔基·科林斯(1824–1889)继《白衣女人》(1859–1860)成功之后,1868年发表了《月亮宝石》,以其曲折动人的情节和深刻的人物描写,被认为是第一部真正的长篇侦探小说。科林斯的朋友查尔斯·狄更斯也涉足这一领域,他的未完成的《艾德温·德鲁德之谜》就是一部侦探小说。而推理小说历史上最具有影响力的当属英国柯南·道尔(A.Conan Doyle)(1859–1930)的福尔摩斯探案。柯南·道尔在《血字的研究》(1887)里,第一次塑造了福尔摩斯(Sherlock Holmes)这个传奇般的业余侦探形象。此后,他在《四签名》(1889)、《巴斯克维尔的猎犬》(1902)、《恐怖谷》(1915)和许多短篇小说里，全部以福尔摩斯为主角,以华生作陪衬,解决了各种疑难的罪案。福尔摩斯成了一个比其作者更著名的世界性文学人物。

福尔摩斯探案故事的成功,使侦探小说如雨后春笋,迅速在西方兴起。早期的主要作家有:英国理查德·奥斯丁·弗里曼(1862–1943)，他塑造了第一个使用法医学的侦探约翰·桑代克医生，并且首创了“反推理小说”,即首先说明罪犯的身份,然后倒叙破案的情况；奥克兹男爵夫人(1805–1947),在《角落里的老人》一书里,首先写出了坐在安乐椅里靠推理破案的“安乐椅”侦探;阿·爱·伍·梅森(1865–1948),塑造了侦探汉诺德先生;吉尔伯特·凯恩·切斯特顿(1874–1936),塑造了教士侦探布朗神父,埃德蒙·克·本特利(1875–1956)，塑造了侦探菲利普·特伦特;厄内斯特·布拉默(1869–1942),塑造了瞎子侦探马克斯·卡拉多斯。在美国，卡罗林·韦尔斯(1869–1942)塑造了侦探弗莱明·斯通；梅尔维尔·戴维森·波斯特(1871–1930)塑造了阿布纳大叔。但是,这一时期英国的厄内斯特·威廉·霍纳恩(1866–1941)所写的拉斐尔斯故事，法国的莫里斯·勒布朗(1864–1941)所写的侠盗亚森·罗宾(又译亚森罗平、亚森鲁邦、亚森鲁班)故事,最受读者的欢迎。

阿加莎·克里斯蒂:密室女王

■ 李黎 / 文

“盖上她的脸，她死得如此年轻,让我眼花缭乱……”

合上所读的阿加莎·克里斯蒂系列中最后一部作品《沉睡的谋杀案》，想起一幅古老的奥菲利亚油画：年轻女孩的身体浮游在河流的花瓣上,头微微往后仰,双手向两旁摊开，茫然的脸上带着牺牲品的绝望。总觉得这花瓣与头颅的古怪画面无比贴切这本阿加莎死后方才出版的作品封面——古典式的死亡现场,欺骗,爱情,以及勾心斗角下的牺牲品,都是阿婆(阿加莎粉丝对其的昵称)作品中大量出现的主题。

但阿加莎·克里斯蒂依然是最具亲和力的推理小说作家！她的文风平易近人，深奥和晦涩好像从不曾存在过，从女王陛下到法国总统以至街头杂货店柜台后的老板,都能是她的忠实粉丝。只是在看完所有她的作品之后，意象里完整的阿加莎·克里斯蒂慢慢清晰起来,她的形象叠合了书中好些个女主角的模样,又说不上来确切是哪一个。或许每个谋杀者和死亡的女人身上都有她36岁之前的影子:“……漂亮的水族箱里五彩缤纷的热带鱼标本,我在最年轻的时候早就死了……”这种情愫或许归结于她不幸结束的第一次婚姻。而她与考古学家丈夫白头到老的第二次结合所幸是幸福而漫长的，那也是阿加莎创作生涯中成熟的黄金时期。

维多利亚式的谋杀案，朝气蓬勃的谋杀案,优雅的谋杀案……这些看似不相干的气质却是可以在她笔下的谋杀案联系在一起的。善和恶悉数颠倒混合的阿加莎式作品,不大适合福尔摩斯读者所熟悉的那个黑白善恶泾渭分明的世界。贯穿于她悬疑小说作品字里行间里的温吞,酷似英国常年阴霾多云的天气。这并不意味着她的作品是悲剧居多。不,即使有着凶案现场,阿加莎仍然不动声色地把绝望感和血淋淋藏了起来，她仿佛只想让读者作为一个闲适喝着下午茶的旁观者,观看一个个在平静完美表象下早已支离破碎实质的世界。没有美国惊悚悬疑小说中常见的狂乱战栗感,只有温和叙事下隐匿的步步惊心。

阿加莎无疑是抽离事件之外让读者学会冷静观察的高手。她缓缓地娓娓道来，带着午睡刚醒后的慵懒，好似一边梳理案情一边织毛衣。无论是她笔下最负盛名的大侦探波洛还是久居英国乡村的马普尔小姐,都带着阿加莎自己的影子。“她和他是相爱的……”她抬抬眉毛问,“是吗”？却耐心地倾听,并不反驳任何东西。硬汉式侦探小说中督察们总是不耐烦的凌厉式问话在这里不可能存在，她的推理世界王国中主角们各个彬彬有礼，在严谨分析案情的同时，还得宽慰那些拿着嗅盐的受惊女士,并应付各种来凑热闹的那些由于发生谋杀而兴奋得面色红润的好事邻居。

许多人都说，读着读着你甚至会忘记追查凶手是最重要的事情，反而沉浸在封闭的英国乡村大宅或者海外度假胜地中——这是密室推理的基本环境。牧师的花园里有珍奇的灰鹳玫瑰，有丰厚遗产的姨妈有一张乔治王朝时代的古董桌子，波洛总在思考怎么给自己配搭最合适的餐后甜品……马普尔小姐探案系列带着英国乡村主义式的慢板色彩，她是那个在宁静村庄中不动声色洞察人性的老小姐，是一边织毛衣一边想着给受害者的玫瑰除虫的精明的好邻居。而大侦探波洛和他的老搭档黑斯廷斯上校但凡出现的作品中必是上流社会一片奢华场景：豪华的海滨度假胜地或是悬崖边的古堡，有优美风景线的列车或是久别重逢为了巨额遗产而举行的家族聚会……他思维严密机智幽默，不仅是文学史上最受欢迎的侦探形象,还是世界上唯一一位由《纽约时报》为其刊登讣闻的虚拟人物。



最优雅的推理小说家阿加莎

阿加莎·克里斯蒂作品推荐榜TOP10

1.《长夜》
2.《啤酒谋杀案》
3.《空幻之屋》
4.《尼罗河上的惨案》
5.《悬崖山庄奇案》
6.《无人生还》
7.《零时》
8.《阳光下的罪恶》
9.《死亡约会》
10.《破镜谋杀案》

出生于1890年的她成长于维多利亚时代的晚期，在中年之后却直面了一个衰败的战时帝国。阿加莎的小说总是被设定在1918年之后的世界，第一次世界大战就像从来没有发生过一样。仿佛她在试图借助推理小说创作，让自己笔下的世界从混乱恢复到中产阶级的稳定秩序。站在比利时小胡子和老小姐侦探背后的阿加莎像操纵着提线木偶一般演绎谋杀推理，比利时人波洛代表她的幽默俏皮和严谨的逻辑思维，马普尔小姐代表她的温和沉静与女人直觉。是不是所有优秀的侦探小说作家都是如此？她用阴暗面的力量去谋划杀人，然后站在对立的正义立场玩着打发沉闷时光的猜谜游戏。她以平均每年一部的频率，一次又一次兴致勃勃地创造谋杀案，她看得到光灿的丝绒幕后隐匿的暗物质，也怀疑一切光滑完美的表象世界。

1971年,阿加莎·克里斯蒂获得英国女王册封的女爵士封号。被誉为举世公认的侦探推理小说女王。她在英国的文学地位远远超过了福尔摩斯的缔造者柯南道尔。法国总统戴高乐自称是“阿加莎·克里斯蒂迷”,英国皇太后也曾称阅读阿加莎的作品完全是一种享受。在玛丽王后80岁生日时,英国BBC电台为女王祝寿,女王指定要播出阿加莎·克里斯蒂的作品。阿加莎·克里斯蒂的作品或许为上流社会所成就,却以其亲和力赢得所有平民阶层的青睐。她在一生80多部经典推理作品中告诉人们,即使巨大的混乱与变故忽然降临,依然可以通过美好人性的意志力和智慧维持内心世界的平静。

阿瑟·柯南·道尔:侦探小说之父

■ 李黎 / 文

“把奇怪和神秘混为一谈是错误的，最最平常的犯罪往往却是最神秘莫测的，因为它没有奇特之处作为推理判断的依据。”——大侦探福尔摩斯

世界上最知名的虚构人物是谁？只能有一个答案:福尔摩斯。他让犯罪分子闻风丧胆，他甚至可以殒命之后因其数以万计的读者胁迫作者而得以复活。

在福尔摩斯之前，推理小说世界还不存在传奇人物。而即使是在福尔摩斯之后，任何一本推理作品中的主角也都是为案件的情节而存在。唯有柯南道尔让他笔下的所有案件因福尔摩斯而存在。推理小说的爱好者们未必能在福尔摩斯系列作品中看得见多么出彩引人入胜的情节，甚至即使是那著名的四大案件也有些许跑题的嫌疑……可是这个总是与“大名鼎鼎”这个形容词紧密联系的虚拟人物却成为了维多利亚时代的一个传奇。或许福尔摩斯让欧洲人可以怀念他们所眷恋的十九世纪，维多利亚时代伦敦大都市的生活，双轮马车飞驰而过带着旧日世界气息的街道……所以那个叼烟斗携手杖的业余侦探福尔摩斯已成为世界通用的名侦探专用代名词。英国小说家阿瑟·柯南道尔(1859-1930)也因此被誉为英国的“侦探小说之父”。当然,他从来没有自己笔下的家伙一半出名。没人关心过柯南道尔住哪儿，但人人都知道福尔摩斯住伦敦贝克街22号宅邸。

因为迷恋，人们往往会忘记推理小说的魅力之一在于它的严密逻辑。福尔摩斯推理的无数漏洞总是被其爱好者们选择性遗忘。福尔摩斯号称是第一位以严密的科学手法破案的大侦探。可是当年美国著名的《科学文摘》却曾指出柯南·道尔当年创造的许多推理论证无比荒谬。比如在《夏斯康勃古地的冒险》里，福尔摩斯通过显微镜发现了伪币制造者的袖口中锌和铜的屑末而获得犯罪证据。但实际上稍微有科学常识的人都知道用显微镜而不用化学手段的话，根本不可能区分这两种金属。福尔摩斯还号称具有超人一般的眼力，他竟然能一眼判断雪茄或烟草的烟灰是属于哪一种牌子的……在《蓝色红宝石案》中,案件中的“红宝石”是石榴石的一种，而不同种类的石榴石里只有红色的才可称为carbuncle，因此柯南道尔所写的“蓝色的红宝石”这个词本身就是自身矛盾的。甚至福尔摩斯还不知道宝石的重量是以克拉为计算单位，而不是以谷为计算单位的……

红宝石的化学成分也不是其谬称的“结晶碳”……《最后的问题》中大坏蛋詹姆斯·莫里亚缔所“发现”的二项式定理早在当时的半世纪之前就由挪威人创造出来了。



柯南·道尔缔造的福尔摩斯

可是,人们为何需要要对此吹毛求疵？柯南道尔对科学常识的缺乏依然不减他笔下主角的丝毫魅力。有强烈怀旧情愫的推理小说爱好者们依然会迷恋这个古怪的侦探，甚至对他忠心不二的但脑子不太灵光的退役医生华生也爱屋及乌。

不过，不得不提到柯南道尔的一点点神奇的预知。在《魔鬼的脚》中，提到一种产自西非的植物被称为“魔鬼脚的根”,如果把它研磨成粉末并放在火上烧，便能产生一种有毒的烟气,它使人发狂甚至丧命。福尔摩斯和华生都勇敢地亲自用这种物质进行了试验，华生描述说：“我刚坐到椅子上便闻到一股浓烈的香味，另人作呕，一闻到这种气味,脑子和想象力立刻失去控制,眼前只见乌云翻腾，理智告诉我在这团烟云中潜藏着宇宙中一切恐怖和邪恶。乌云的边缘翻滚着一些模糊的影子，预示着某种不会说话的人物已经来到门口，就是这些影子将会摧毁我的灵魂……我脑子里一片混乱，一定是某种东西把我的神经压垮了。我设法呼叫,但模糊地意识到原来是自己嘶哑的声音，但似乎又离开自己十分遥远……”这令人惊奇的描述显然被现代人阅读时毫无例外地会联想起嗑药之后的兴奋反应。而实际上,柯南道尔描述此幻想情景的半世纪之后，科学家才证实了迷幻药(LSD)的生理反应,虽然这种物质并不存在于非洲植物的根里，但其药物反应和华生描述的非常吻合。我们的大侦探福尔摩斯和华生虽然犯过不少科学上的推断错误，却正确地预见了由某种植物而引起的“幻觉式体验”将会无限奇妙……

这难道不是柯南道尔笔下的精彩之处吗？

福尔摩斯无可摇撼的魅力有一半来自逻辑推理，若没有深厚的逻辑学功力，福尔摩斯其实只是一个有狭义心肠的普通绅士罢了。福尔摩斯象征着一种探索精神，对未知世界的饥渴欲望和对正义光明的追逐。他将探索真相作为人生至高的享乐，也无限符合精英们的生存法则——对事业的成功无限执著。可是他又能放弃普世价值观中人们通常渴望的金钱、荣誉和情爱欢娱,像《生活大爆炸》里的GEEK一样,坚信破解难题所带来的快感才是人生至高无上的享乐。

劳伦斯·布洛克:愤世嫉俗的“硬汉派”

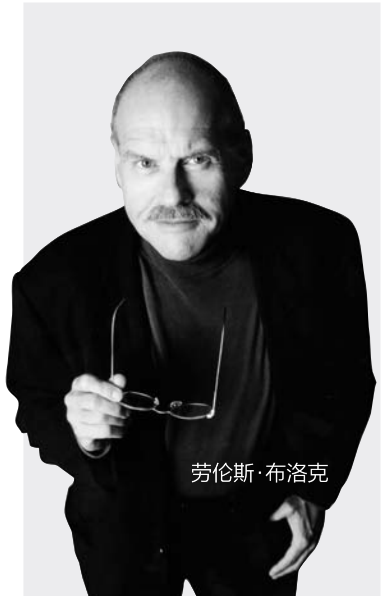
■ 李黎 / 文

从爱伦·坡发表《莫格街的谋杀案》到现在,从福尔摩斯到大侦探波洛和马普尔小姐到奎因……他们无一不是热衷于在封闭的特定场景内玩上流社会杀人游戏以及寻找古老壁炉里烧掉的碎片再加上情境推理找出真凶。然而这种渐渐成为发黄的古典推理模式。推理小说黄金时代(1914-1943)过去之后,读者们几乎玩够了所有的杀人方式，于是现代推理小说中的却新本格和变格、社会派等让推理小说的世界更为宽广。20世纪20年代末期美国出现了“硬汉派”侦探小说。

这类作品通常带着些许现实的冰凉温度,雷蒙德·钱德勒就是硬汉派的代表作家,他的《长眠不醒》便是早期“硬汉派”侦探小说的经典代表作。侦探不再是万能的英雄,他们有自己的弱点，甚至常常落入尴尬的处境。问题是“硬汉派”的成长过程中不是一直发育良好，二战后许多追求商业价值的侦探小说家甚至把“硬汉派”小说几乎演变成色情文学和暴力文学。

劳伦斯·布洛克在这一片“钢筋水泥味”中却显得并不是那么重口味。虽然他也曾写过超过70篇情色小说发表在《花花公子》之类的杂志上，但其侦探小说系列却超越了其他“硬汉派”通常具有的烂俗血腥气,而是更多地玩味孤独与生死。他笔下有无执照的酒鬼侦探、当二手书店老板的中年雅贼甚至行为古怪的杀手。这些边缘化的人物通常充满着现世的“愤世嫉俗”。被侦探小说界称为“纽约犯罪风景的行吟诗人”的劳伦斯甚至让他的著名马休系列的男主角不计前嫌地娶了一位曾做过应召女郎的女人。他们经常失眠,感到孤独,不像大侦探波洛那样拥有上流世界的优越感和福尔摩斯的光环。他们在水泥森林的角落里目睹着繁华都市中的众生相。

而无论是硬汉马修，还是雅贼伯尼,抑或杀手凯勒,布洛克一直都在为纽约这个巨大的现代城市酿制烈酒。硬汉派的侦探小说,永远都不可能是维多利亚式的古典鸡尾酒，只可能是一大杯夹杂着辛辣感并刺过喉头的烟熏味烈酒。



劳伦斯·布洛克

著名作品主要包括五个系列

马修·史卡德(Matthew Scudder)系列:以一名酒鬼无牌私家侦探马修·史卡德为主角。

雅贼(Burglar)系列:以一名中年小偷兼二手书店老板柏尼·罗登拔为主角。

伊凡·谭纳(Even Tanner)系列:以一名韩战期间遭炮击从此“睡不着觉”的谭纳为主角。

奇波·哈里森(Chip Harrion)系列:以一名自我陶醉私家侦探奇波·哈里森为主角。

杀手凯勒(Keller)系列:以一名不以完成任务为满足的杀手凯勒为主角。

代表作

主要著作有:
《睡不着觉的密探》
《父之罪》
《在死亡之中》
《谋杀与创造之时》
《别无选择的贼》
《刀锋之先》
《恶魔预知死亡》
《小城》
《死亡的渴望》
……

东野圭吾:人性的暗夜

▶上接53版

经济观察报:您的电气工程专业出身和早前的工程师生涯对于后来的小说创作有什么样的帮助?

东野圭吾:我一直希望自己的作品可以带给读者更多的东西，比如人性的独白，比如社会的炎凉。我想，这些东西是人类永远需要关注的命题,因此不存在“过气”的危险。除了这些不变的诉求，我还喜欢在作品中加入一些当下的新热点,比如克隆技术,比如两性问题,比如青少年的犯罪问题,还有像新作品《布谷鸟的蛋是谁的》里面的遗传基因的问题。至于以后,我愿意把最新的一些元素融入自己的作品中。新元素是读者喜欢的，这和我的工科出身背景也许没有太大关系。即便我没有这层理工科背景，也会在创作时努力去了解这些知识并运用在构思中。

除了细腻的心理描写，把更多的触角探及动机产生的根源，这种手法让东野笔下的人性刻画和社会问题揭露显得深刻而质朴。涉及文学界“影子作家”现象的《恶意》、描述猥亵儿童和社会欺诈的《白夜行》、探讨日本教育问题和家长与小孩间冷淡疏离现实的《湖边凶杀案》关注罪犯家人生存现状的《信》和揭示医疗黑幕的《使命与心的极限》……无一不显露出东野对于刻画社会问题与人性的执着。正是这种如同棱镜般折射世事人心万象的创作手法,才在近20多年的悬疑推理小说界中，形成了东野圭吾独特的社会意蕴。



李娜夺得法国网球公开赛冠军，成为亚洲网坛第一人 CFP/ 供图

李娜的价值

■ 朱冲 / 文

姚明、刘翔、李娜……

一个法网冠军何以把此前在网球圈外默默无闻的李娜上升到和姚明、刘翔齐名的“国家形象”高度？其实，中国人并不是没有拿过网球大满贯赛的冠军。2006年，郑洁、晏紫曾连续获得澳网和温网的女双冠军。只是，双打的竞争性和影响力与单打不可相提并论，在国外，双打通常是一种游戏，而从人种及女子比赛水平而言，本就差距不大，所以中国网球选择从女双突破是明智的，2004年雅典奥运会，李婷、孙甜甜就配对获得女双冠军。但单打就不一样了，这是世界性运动，有着乒乓球、羽毛球、跳水等项目包揽全部金牌也无法比肩的影响力。

所以，外媒报道国家体育总局局长刘鹏在决赛前特地飞往法国观看李娜决赛；我们在电视屏幕上没看到刘鹏，但看到了国家体育总局网球运动管理中心主任孙晋芳；赛后，人民日报在头版栏花位置用接近半版的篇幅报道李娜夺冠——当然，这也要感谢当天没有领导人的公开活动需要报道；新华社则认为李娜的夺冠震动中国体育；央视称有一亿人收看了李娜夺冠之战；姚明对此发表祝贺；刘翔更是惊呼了不得——李娜夺冠的意义被认为和刘翔雅典称雄110米栏相同，因为同为亚洲人的首次突破……

从成绩的角度说，李娜的确成为了亚洲网球无可争议的“一姐”，甚至包括男子成绩在内，亚洲范围内也无人超越李娜——网球大满贯赛单打冠军，不仅是中国人的第一次，也是亚洲人的第一次。这是被欧美白人、黑人封锁的领域，黄种人此前也只有华裔球手张德培做到过这一点。李娜的世界排名也就此上升到世界第四位，追平日本球手伊达公子曾创造的亚洲网坛最高纪录。

有成绩，自然就有商业价值。随着约175万美元（合人民币约1138.5万）的法网冠军奖金入账，李娜本赛季的奖金总额达到了322.7万美元（约合人民币2091万），几乎相当于她过去12年的奖金总额。

更大的收入将来自于商业赞助。年初获得澳网亚军后的两个星期内，李娜就签下了哈根达斯和劳力士手表两大品牌代言。因此，有人预计，李娜夺得法网冠军后今年的商业代言可能将达2亿元人民币。

> 夺冠后李娜还说了一句更“敏感”的话：不要总是讲我为国争了光，我其实就是为了我自己

不过，对李娜来说，有一个问题：温布尔顿网球公开赛即将开打。李娜在年初夺得澳网亚军回国后，就有太多的活动等着她参加，结果，过多的场外安排影响了李娜的训练和体能，随后的四站比赛，李娜均在第一轮就被淘汰出局。这一次，为了吸取教训，不喜欢过多参加活动的李娜学乖了，她暂时将不回国，而是直接飞赴英国准备下周开始的温布尔顿网球公开赛。但“风险”正在于此：在回答国外记者关于回国后将受到怎样的欢迎时——国外记者从姚明、刘翔在中国的受欢迎程度上看到了中国球迷及商家对待偶像的疯狂热情——李娜说，如果我温网打不好的话，球迷可能就忘了我之前的成绩了。看来李娜从刘翔身上了解到中国人抛弃偶像的速度同样惊人。

不过，李娜也不用太担心，因为按照“中国特色”，肯定还会有很多数不清的收入——根据以往其他队员取得突破性成绩后的经验，有人推断，李娜还将获得以下荣誉：三八红旗手、五四青年奖章、全国劳动模范、全国人大代表或政协委员、从湖北到中央各级官员的接见和奖金等。

但李娜的夺冠正是站到了“中国特色”体育体制——举国体制的对立面。所以，李娜的夺冠，对中国体育的发展模式也是一种思考。

在赛后的夺冠感言中，李娜感谢了她的赞助商，作为职业球员来说，赞助商就是他们的衣食父母；她还感谢了她的团队的支持，这其中包括教练、体能师、经纪人等。李娜没有感谢国家的“非典型性”发言源自网球中心主任孙晋芳的体制改革尝试——即外人所说的“单飞”模式，李娜等人不再受国家队约束，同时，参赛费用等也一律由个人承担——所以，李娜在赛后新闻发布会上感谢了网管中心主任孙晋芳，李娜表示，没有她的改革，就没有自己的今天。

正是因为中国网球运动不再实行单一的举国体制培养模式，所以，李娜“无须”感谢国家，而首先感谢赞助商，感谢自己的团队。这种真正的职业体育发展模式能否在中国其他体育运动项目中获得推广和尝试，成为李娜夺冠后的讨论焦点。

李娜还说了一句更“敏感”的话：不要总是讲我为国争了光，我其实就是为了我自己。

如果放到以前，你怎么能说是不为国争光，而只是为了自己呢？心中太没有伟大祖国了。万幸的是，李娜没有感谢国家，这一次居然没有引起任何争议。不仅没有公众表示不满——其实公众早就不在乎这些为国争光、感谢国家之类的表面言语了，但领导似乎喜欢教导这些表面文章——真正万幸的是，李娜没有感谢国家的发言，没有受到领导的批评。所以说，“李娜模式”，对中国体育的思考不只是局限在培养模式上，还包括对运动员人生观、价值观的塑造。

李娜是个特立独行的人，说话尤其如此。“单飞”后的她，终于跟其他国家的网球运动员一样，在赛后的新闻发布会上可以随心所欲的谈笑风生，而不像其他运动员那样受到限制，总要先把国家放在前头。比如，她在夺冠后的感言中，在这么“重要”的时刻，居然首先用家乡湖北话向她的朋友说了声生日快乐，这种“琐事”通常在中国球员受到的教育中是不应该拿上台面的。

但其实，李娜说的不是一句实话吗？“单飞”后，她每天的花费在1万-1.5万元人民币左右，即每年的开支在500万左右。这些钱全部由她自己承担，即由她的比赛奖金和赞助商的广告代言支付。这次法网夺冠，李娜收获奖金120万欧元，自然解决了她的后顾之忧。所以，她说是为了自己有错吗？

其实，感谢国家非得挂在嘴上不可吗？李娜说在赛场上听到国歌声时，激动万分，这是一种发自肺腑的感动。而李娜至今也为慈善工程捐款100余万元。这不比仅嘴上感谢国家更实惠吗？

龙舟文化

■ 万炜 / 文

万科董事长王石说，龙舟和赛艇的根本区别在于它们分别是农业文明和工业文明的产物。

在一场赛艇比赛后，王石指了指自己手掌上被划破的伤痕说：“这是因为我在划桨时动作不对，使蛮劲受的伤。而如果划双人单桨，力量使用不均匀的话，还可能造成赛艇侧翻。”王石随即又做了一个埋头闭眼咬牙切齿使劲划桨的动作，“中国龙舟则没有这么精确，只需要使劲划桨就可以了。”所以，王石很喜欢赛艇，在万科的楼盘中，比如武汉东湖、上海青浦还设有水上赛艇基地，他还经常出国参加比赛。正因为他看中赛艇的精确性和团队合作精神，他还在万科组织员工参加赛艇训练和比赛。

端午节当天，江阴月城举行中华龙舟大赛，从参赛队员来看，十几支队伍的龙舟爱好者都是农民、渔民出身，符合王石所说的农业文明的产物。但龙舟教练说，划龙舟也需要步调一致，所以每支队伍都设有鼓手，队员们需要根据鼓手的打鼓节奏而统一划桨。否则，龙舟因为有着22人的庞大参赛规模，力量巨大，更有可能发生侧翻。看来，王石的观点并不完全正确。

从外形看，龙舟为两头窄、中间宽，可最宽的地方也就1米左右，跟赛艇形状类似，一叶窄舟，如果用力不均，自然容易发生侧翻。举办方中央电视台体育频道旗下中视体育娱乐有限公司组织了一场记者体验活动也说明了这一点，教练首先给从未有过龙舟经验的记者们穿上救生衣，因为有发生侧翻落水的可能。

当然，因为龙舟体积较大、参与人多，它必定不可能像赛艇那样做到如此精确。农民的参与主体也决定了他们没有这样的精力进行精确性训练。更重要的是，龙舟运动源于中国传统文化祭祀和纪念的作用，距今已有数千年的历史，体育竞技并非它的原始目的，所以也无须精确的训练。

正因为这是一项中国传统文化活动，当当天的比赛和NBA总决赛时间相冲突的时候，央视体育频道毅然决定直播龙舟赛事，而推迟转播NBA的行为，居然没有引起公众太多不满。要知道，此前的乒乓球世锦赛，央视体育频道因为每天长时间转播乒乓球比赛被观众戏称为“乒乓球频道”而备受舆论压力。这一次，大多数观众居然给予了理解和支持：“这是中国传统文化活动，理应支持，其实NBA跟我们有什么关系？除了满足球迷喜好外，我们为什么要动用国家电视资源给予这样一个商业赛事以大范围宣传报道？”

尽管如此，央视体育频道总监江和平说，为了在弘扬中国传统文化和受欢迎赛事中保持平衡，央视也费了一番脑筋。他们把原本9点开赛的龙舟比赛提前到8点，以此尽量避开NBA比赛时段。但央视对此也有担心，因为这么早的比赛，能否吸引观众，保证现场播出效果很重要。当地领导给央视吃了定心丸，“龙舟赛事无须组织观众，必定爆满。”事实证明了这一点，龙舟在江南地区非常流行，早晨7点，现场就聚集了6万观众自发观看。江和平最后得到的数据是，龙舟收视率并不低，而NBA收视率在姚明受伤后也没有原先那么高。

滑板练就奥尼尔

■ 朱冲 / 文

作为NBA历史上最具统治力的中锋，奥尼尔退役了。

如果说他是NBA历史上最伟大的球员，那必须加上“之一”，因为还有乔丹那些神们；如果说他是NBA历史上最伟大的中锋，可能也必须加上“之一”，因为张伯伦的单场100分；贾巴尔的38387分历史第一得分王；拉塞尔的11枚总冠军戒指都还历历在目。但如果说奥尼尔是NBA历史上最具统治力的中锋，则无可争议，因为，统治力（Dominating），就是专为奥尼尔而诞生的一个词汇。

在奥尼尔19年的NBA职业生涯中，他获得了4次总冠军，3次总决赛MVP，1次常规赛MVP——这多少和他常规赛出勤率一般有关系，大块头也有大智慧的他，在巅峰时期只希望打季后赛，所以连续多个赛季的常规赛都要以伤病为由休息20场比赛左右。

数据方面，奥尼尔两次得到年度得分王，生涯总得分28596分高居现役球员首位，NBA历史上也仅次于贾巴尔、卡尔·马龙、迈克尔·乔丹和张伯伦这四座大神。他的生涯篮板数（13099）和盖帽数（2732）也都排在现役球员首位，历史上则分居第12和第7。

此外，奥尼尔还有10个赛季命中率高居联盟榜首。他生涯命中率高达58.2%，历史上仅次于59.9%的阿蒂斯·吉尔莫尔。即便奥尼尔引为生涯瑕疵的罚球，也有一项另类纪录史上留名——生涯总共罚丢5317球，联盟历史上仅次于张伯伦的5805个。

另外，奥尼尔还15次入选全明星赛，3次赢得全明星赛MVP。说他是NBA历史上最具娱乐细胞的球员，应该没有争议。

如此强的统治力从何而来？

人们总在仰慕奥尼尔的庞大和力量，人们总是说，他有机会就扣篮，这被认为是篮下的统治力。但名人堂前锋鲍伯·迈克阿杜自1995年开始就是热队的内线教练，他很清楚奥尼尔的优势，“人们只是看到他的扣篮把篮架玻璃震得粉碎，他们没有意识到奥尼尔是如何做到这一切。以他的身高和体重来说，他的步法已经不可思议了。”

奥尼尔不是只会大力扣篮吗？他有步法吗？“我的步法很好，这是因为我能跳舞。年轻时，我可是一个不错的舞蹈家，我能完成那些小个子能完成的一切动作。我参与一切属于小个子的游戏，滑板、冰球……为了和小个子交朋友，你必须跟他们玩一切游戏。我学习如何控球，如何摆脱防守，要想成为J博士，你必须拥有很好的步法。”奥尼尔一直渴望成为NBA史上最好的中锋。全明星赛上，球迷应该都见识过奥尼尔的舞蹈。孰不知，舞蹈，竟是奥尼尔统治力的来源之一。

你能设想一个身高2米16，体重达到300斤的大个子，跳舞、滑板的情景吗？当他可以肆意的跳舞、滑板时，篮球场上的转身还成问题吗？而当一个身高2米16，体重达到300斤的大个子转过身来，面对篮筐的时候，一切还是问题吗？

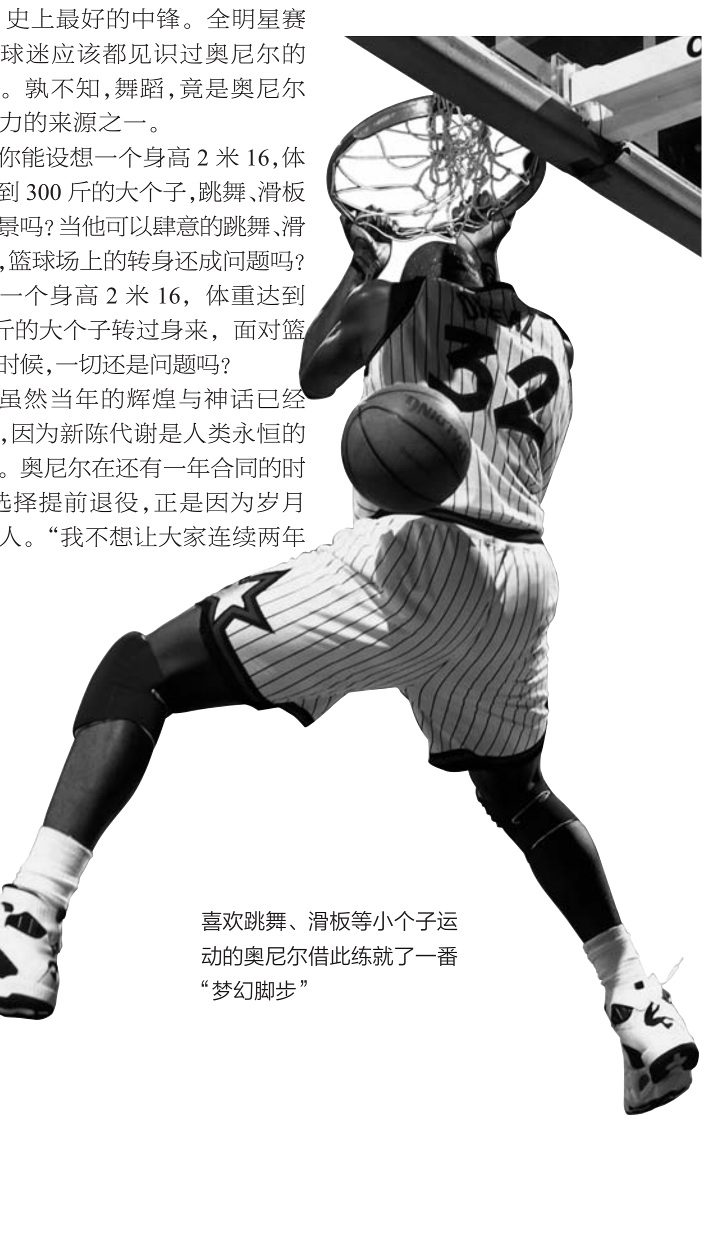
虽然当年的辉煌与神话已经远去，因为新陈代谢是人类永恒的规律。奥尼尔在还有一年合同的时候，选择提前退役，正是因为岁月不饶人。“我不想让大家连续两年失望，我不想再成为波士顿的累赘。”虽然他曾经不服老，曾经认为自己依然价值年薪2000万美元，可39岁的奥尼尔现在终于明白了。离开热火后，奥尼尔转投过太阳、骑士、凯尔特人。对一名曾经的天王巨星来说，在英雄迟暮的时候，被球队来回甩卖。虽然有球队说是需要奥尼尔这样的大个子，但其实，哪个总经理敢说不是想用合同即将到期的奥尼尔来释放薪金空间呢？作为一代巨星，既自信霸气，又想在职业生涯的晚年活得有尊严，自知自明很重要。在退役的最后时刻，他说的很动情：“我真的不想再占用这样的机会，我希望把未来留给那些有准备的年轻人。”

有人用这样一句话来总结奥尼尔的退役：就好像一个看着《圣斗士星矢》长大的80后，发现00后只知“灰太郎”，不识“星小强”。是啊，这已经不是属于他们的时代了。

在本赛季NBA开始前，阿伦·艾弗森在再度挥别土耳其篮球联赛后，成为第一个淡出人们视野的70后球星。接下来还会有谁？特雷西·麦克格雷迪，虽然还留在NBA，本赛季在底特律活塞也有了些复苏的迹象，但无可改变的是他已是当今联盟的边缘球员了；还有被认为NBA历史上最伟大大前锋的邓肯、纳什、加奈特、雷·阿伦、皮尔斯，包括科比。虽然他依然入选了本赛季的年度最佳阵容第一队，但在五人中，科比·布莱恩特反倒像是一帮80后红花中的70后绿叶。而在季后赛舞台上，这股青春风暴更是演化为飓风。孟菲斯灰熊淘汰老迈的圣安东尼奥马刺，上演史上第四次“黑八奇迹”，俄克拉荷马城雷霆和芝加哥公牛相继杀入分区决赛，德里克·罗斯更是以22岁之龄便拿下常规赛MVP，缔造NBA历史最年轻MVP纪录；而得分和篮板的数据王者也花落80后。这是一个属于03一代乃至很快要属于雷霆杜兰特等更年轻一代的新世界。

> 我能完成那些小个子能完成的一切动作。我参与一切属于小个子的游戏，滑板、冰球……

但是，不管NBA怎么发展，奥尼尔的历史地位不会因为他的退役而终结。从传统型中锋到力量型中锋，正是始于奥尼尔的开创——他曾经扣碎了一座篮架，但显然，如果仅有力量，那肯定不是篮球。



喜欢跳舞、滑板等小个子运动的奥尼尔借此练就了一番“梦幻脚步”

国博里的 LV

■ 阿怪 / 文

LV 在重新开幕不久的国家博物馆举行名为“路易威登艺术时空之旅”展览,共占据 4 个展厅,整个展览以中国当代艺术家展望新作品“初始”为起点,将路易威登多年为旅行设计的产品一一展出。

正式开展不过一天,各种议论已经扑向了 LV 与国博。人们质疑的焦点停留在,作为最高艺术殿堂的国家博物馆,主要功能为教育,却在重新开启之初即为奢侈品牌举行展览,这是否适宜?



LV 在国家博物馆举行“路易威登艺术时空之旅”展览 CFP/ 供图

反对派:国博应以教育功能为主

尽管 LV 有着所有奢侈品中最好辨认的形象:畅销产品永远都以 LV 字母 LOGO 作为设计元素,却渐渐成了最常被调侃的品牌。

这些调侃和它的消费者不无关系,有中国男足统一用 LV 手袋的新闻扯动民众神经,男足也是多年来一直被嘲笑的对象。老实说,消费者和 LV 品牌本身产品没有实质性联系,但是却在中国引发了奇妙的化学反应。

人们普遍的共识是:LV 确实是昂贵的高级货,但总是财大气粗得太高调了。这也是 LV 为何能引起如此多讨论的现实背景。LV 无法回避,想在中国奢侈品市场夺取好成绩和口碑的任何品牌,都必须以此为鉴。

事实上,这不是 LV 第一次在中国举行展览。2010 年同期,LV 还有过更大的动作,它不仅在一天之内开幕两家旗舰店,还在上海恒隆广场进行了为期 5 个月与世博有关的展览,20 余件展品均是从巴黎的 LouisVuitton 博物馆带来,是历年参展世博会的古董箱包,和这次在国博的主题近似,所有的展品都意在让人们意识到 LV 对于旅行的改变。

不过,或许是由于去年在上海滩,集中了太多这样的奢侈品牌做展,LV 并不突出。

不像这回,时机让大家感到敏感。国博翻新重开没多久,竟然为一个奢侈品做展?这还有点国家博物馆的样子吗?而且,国家博物馆理应是艺术的最高殿堂,难道因为品牌价钱出得高,就把大门常打开吗?

国家博物馆的一名负责人说,他们很认真地考虑过 LV 的品牌历史,认为 LV 在制作工艺方面的精湛足以作为法国文化代表进入国家博物馆。不过国博没有考虑的似乎是 LV 在中国的形象问题,当整个时尚界的潮流是在以去 LOGO 化生存时,中国人对 LV 的极端推崇被认为是粗鄙的。也因为此,很多人认为,LV 不应该进国博。

> 争议的焦点在于大家认为国家博物馆太过看重商业利益,不应该为一个奢侈品单独举办类似的展览

这是 LV 在中国的形象变异,从产品质量上说,它绝对对得起奢侈品三个字,从它在其他地区的推广上来说,LV 能够在法国卢浮宫进行高级时装秀这样的纯商业活动,也足以证明它在法国人心中的重要地位。而唯独在中国,它一直有与正面名声不相匹配的争议。

根本原因或许还是因为 LV 确实太高调了,在中国他们太想站在舞台前面突出自身。而且时间不巧,国博刚刚重开,法定的教育功能还没承载,商业展览盖过其他风头。和一年前 LV 在洛杉矶当代美术馆为日本艺术家村上隆举办的展览相比,这次在国家博物馆使用的 4 个展厅中的三个全部是 LV 产品,而在洛杉矶时,到场的名流包括脱口秀主持人 Ellen、LV 创意总监 Marc Jacobs 评价都集中在村上隆作品本身,而中国的这场展览,艺术家展望更像一个噱头,发布会的时候,他也被安排坐在最边上,更重要的是,LV 和展望与村上隆关系完全不同,看上去,前两者只是一起进国博,以共同的名义各做各的展览,而后者,才是二者真正的合作。不信,看村上隆从 LV 那里赢得名声,再看看村上隆为 LV 设计的那款樱桃包卖得有多好,就知道他们联合后获取的利益有多大了。

挺 LV:商业品牌也有内涵

奢侈品在博物馆做展,LV 不是第一家,很多品牌都是这种方式的爱好者。2009 年 9 月,卡地亚曾经在故宫午门展厅举行“卡地亚珍宝艺术展”,至今颇受业界好评,也是卡地亚整个艺术典藏系列展览中数量最多、规模最大的一次。卡地亚在故宫的展览票价仅为 20 元,吸引了不少珠宝爱好者前去朝拜。品牌通过在著名公共空间举行一场展览树立的形象,远远胜过一场简单的路演。

争议的焦点在于大家认为国家博物馆太过看重商业利益,不应该为一个奢侈品单独举办类似的展览。

不过也许当他看过这个展览,这样的疑虑会打消一些。作为世界上知名度最高、商业运营最成功的箱包品牌,LV 的古董旅行箱们向人们展示了近一个世纪以来旅行方式的变化。直到如今,旅行概念仍然是代表其箱包产品的核心价值观。在巴黎 LV 的博物馆里,最让法国人为 LV 感到自豪的就是这些有着传奇历史的旅行箱们。

这样的成绩和很多人印象中的 LV 形象不符:在 19 世纪,LV 是法国皇室御用的行李制作专家;1931 年,雪铁龙公司发起了“东方之旅”,车队沿着当年马可·波罗东行路线,经地中海湾长途跋涉后抵达中国海岸,一路上的旅行箱,都是 LV 的独家定制。在这次的展览上,不仅有这些近百年历史的文物箱,连当年的雪铁龙车都一起带来。类似的产品很多,古董文物远远比去年同期在上海恒隆广场的展览产品丰富,这至少说明,在策展方面,品牌与国博都没有掉以轻心,拿出了足够的诚意。比起某些奢侈品牌随便竖起一面大旗,靠着创始人的名头忽悠办起的展览,值得尊敬得多。

人们总是把自己对 LV 消费者的坏印象迁怒于品牌本身,对于 LV 来说,这无疑显得不公平。在它的诞生地法国,LV 一直被当成是“国宝级”奢侈品尊敬着,这种尊敬和老佛爷百货里蜂拥而上的中国消费者没有丝毫关系,而是来源于过去 157 年它所发明出的具有各种功能的旅行箱,对于奢侈品来说,创新从来都和遵守传统并重。这样的品牌被允许进入卢浮宫进行高级时装秀,一点也不让人感到意外。

“果冻鞋”仍当道





■ 王隽/ 文

一件单品能流行三年,那得有多大的能耐,扛得住时尚圈好十几轮的大清洗。以巴西品牌 Melissa 为代表的“果冻鞋”(Jelly Shoes)算是这方面的佼佼者,从 2009 年夏天开始,爱它的人们就拥护它们至今,同一款鞋的新颜色又摆上了今夏的货柜。

有圈内人掐指一算,大约每五年,果冻鞋就会卷土重来一次。这次与以前不同的是,一线品牌的热情超过了拥趸们的想象。去年果冻鞋中典范巴西品牌 Melissa 就集结了西太后 Vivienne Westwood、建筑师 Zaha Hadid、Isabela Capeto 的设计灵感,从摇滚甜心、冷酷未来感到简约、质朴、小清新,一应俱全。所以上班女郎、名媛、朋克女和广大女学生都可以找到自己的那一双 Jelly Shoes。

提到果冻鞋,当然不只有 Melissa。去年就有不少一线品牌出自己的果冻鞋,Marc Jacobs 推出的果冻鼠仔鞋迷倒了诸多女性,除此之外,See By Chloe、Givenchy、Gucci、Ferragamo 都推出了自己的鞋款。

流行起来必有原因。果冻鞋的颜色非常丰富,从红、橙、黄、绿、青、蓝、紫过渡到透明,并不忘出安全色黑、白、灰以便上班族购买,今年还推出了类似薄荷色、藕荷色这样饱和度不高的小清新色系,实在是选择多多。此外,这类鞋子价格亲民,拿 Ferragamo 来说,一般一双女鞋在 4000 元左右,果冻鞋的售价是 1350 元。对于多数白领来说,是像基本款非皮质手袋一样可以轻松入手的“奢侈品”。

自然有大把的男性不能理解,不过是 PVC 塑料,为什么引得女人们疯狂?号称奢侈品的大牌又为什么趋之若鹜地都要做这一双?

Melissa 进入美国时,喊出了“大众奢侈品”的口号,其实后来 Marc Jacobs 也正是从这口号里确定了品牌定位。材质在中国人看来是非常重要的东西,但在时尚圈,红白蓝塑胶袋一旦贴上 LV 的设计标签,那就算它看起来就是个编织袋,它也不是编织袋,而是一枚大号手袋。

抛开一切不看,果冻鞋最吸引女人们的大约是这两点:第一真的好穿。以 Melissa 为例,巴西的工厂使用全球最先进的配方软式橡胶加工技术,有专业的实验室,通过 40 多年的试验,采用 70 余种独特原料配方,能将鞋子的舒适性发挥到最佳状态,还保持着淡淡的香味——这实在是“脚感舒适”之外另一个诱人购买的好噱头。

第二,大概是很容易想到小时候穿的塑料凉鞋。怀旧是一个不太会过时的词,在现有的生活中追寻点旧时光的影子,果冻鞋大概是 80 后乃至 70 后都会喜欢的,小时候几块钱一双的塑料凉鞋和果冻鞋长得太像,你很难不为自己买一双来回味少年时光。

钻石微雕

■ 万炜/ 文

钻石上雕刻?对,雕刻的还不是一个字符,而是一个生动的立体形象——一个男人为自己心爱的女人戴上结婚钻戒,女主角身上还戴有项链和手镯。更令人惊奇的是,如果透过一台功能强大的显微镜观看,你甚至还能看到女主角做了美甲。

这一切源于香港珠宝品牌 TSL 谢瑞麟和国际著名微雕艺术家 Willard Wigan 展开的珠宝和艺术的跨界合作。TSL 的旗舰产品 Estrella 钻饰系列有着独特的 100 瓣切割工艺,远超普通钻石的 58 瓣切割,令钻石呈现出“9 心 1 花”的独特图案。TSL 谢瑞麟品牌首席运营总监陈立业说:“为了宣传这一独特产品,TSL 决定和 Willard Wigan 进行钻石微雕合作。”

Willard Wigan 的艺术作品以比血红细胞还要细小而闻名全球,被认为是“世界第八大奇迹”。他曾在一根针眼里创作了奥巴马一家四口,而且奥巴马是戴着领带的。

而陈立业恰好也是一个喜欢创新的人。他喜欢一切 IT 新产品,喜欢汽车、喜欢猫,并自己创作音乐。他还喜欢玩微博,目前在 sina 微博的粉丝数超过 10 万。

陈立业把他的个人爱好拓展到了 TSL 的品牌推广和销售中。去年,他决定在 TSL 门店中率先推出免费无线上网服务,因为他意识到,情侣选择钻戒的过程,往往是“女人挑,男人等”。为了让男人不感到厌烦,他决定提供免费无线上网服务。



雕塑家 Willard Wigan 打造的世界上最小的奥斯卡小金人 IC/ 供图

另外,他还首创把 iPad 用于辅助销售。在 TSL 的每一个门店中都有一台 i-Pad,不只是提供电子产品图册,他们还制作电子杂志,向客户提供有关婚礼、化妆、服装搭配等服务信息。

这一次,TSL 和 Willard Wigan 同样如此。陈立业说:“对于 Estrella 这样一件有着独一无二的 100 瓣切割工艺的艺术品,我们希望对它的宣传也可以做到独具匠心。所以,合作更主要是为了宣传,而非销售。”

目前,TSL 和 Willard Wigan 的钻石微雕合作只有两件作品,一件就是以上的“星之恋人”系列;另外,Willard Wigan 还刻上了一个上身赤裸、下身着黑色武术裤的李小龙经典造型。一共仅有两件作品,所以用于销售的可能性也不大。

不过,客户如果喜欢类似产品,TSL 可以接受预定,并且按照客户的造型要求雕刻。只是完成这样一件作品,需要 8 周时间。

资讯

家族企业开新店



瑞士家族手表企业爱彼近日于北京新光天地首层隆重揭幕全新爱彼专卖店,这家新店是与知名腕表零售商欧洲坊在中国大陆市场达成的战略合作。爱彼表的皇家橡树系列腕表改变了运动腕表在人们心中的地位,它是世界上第一个由不锈钢制造的奢侈手表,并拥有完整的套装壳。

真功夫与芬必得

芬必得请来甄子丹做代言人后,最让人印象深刻的动作是在微博首页投下了不短时间的广告,如今微博的传播效力绝对不容小觑。事实上,武行演员代言止痛产品着实合适,满身伤是武行演员背后必须要承受的“职业病”。芬必得的广告一向口碑颇佳,在此之前,他们的公益律师广告在坊间评分相当高。



玄奘之路是个特别适合思考的"能量场" 受访者 / 供图

"玄奘之路":颠覆与新生

■ 张晶 / 文

2011 年 5 月 16 日,星期一,甘肃瓜州。

即使再充分的心理筹备,风云变幻的天气也预言了这将是一场未知之旅。傍晚,罕见的黑沙暴竟突袭而至,一分钟之后,营地搭好的数顶帐篷最远被刮向了三公里之外。

对于这些人而言,这可是个结结实实的下马威,尤其当我们现在将他们的身份揭晓之时。这个群体几乎集聚了目前所有顶尖华语商学院中的 EMBA 面孔,他们所共同体验的,则是一项名为"玄奘之路"的挑战赛事——徒步长达 110 公里,历时四天,自甘肃塔尔寺始,至白墩子终的"伊吾古道"。

第一天结束的时候,一位企业家甚至怒气冲冲地闯入指挥大营的帐篷,对赛事主办者曲向东和他的团队说,为什么要让我们来受这种苦?曲向东只是淡淡地应道,戈壁本来就很苦。

这类话他已经听得太多了,从 2006 年第一届"戈壁挑战赛"至今,时光已过去六个年头,赛事规模也成几何倍数增长。这些年来,陕西话、山东话、广东话,南腔北调的各类抱怨对于他都不陌生。

已经多年作为挑战赛志愿者的卫旭东直言相告,"每一年,每个商学院都有男子汉在终点处嚎啕大哭的。你们要是拍片,可别错过那个点"。

哭只是情感的一种表达方式,撒泼耍赖的,中途放弃的,打牌赌博的,发飙怒吼的,戈壁是竞技场,更是包罗万象的舞台。在这里你可以看到这些企业家们在生意场上罕见的另一面,也是张婧所说的"非常真实的一面"。

张婧从第一届戈壁挑战赛就开始跟着曲向东组织这件事,她清晰记得,第一届挑战赛的时候,来自北大光华管理学院的一个人带着两万现金和一副扑克就上了戈壁,"他当时直截了当地跟我说,说是徒步,不就是来打牌的吗?"

依然是这个人,到了第二天清晨,拔营上路的时候,他如何也搞不定自己的帐篷,就顺手一推,对张婧说,"帐篷我不要了,我捐了还不行吗?""那种表情就和小孩一模一样,我跟他说,就是捐,你也得给我拆好"。

"玄奘之路"就这样跌跌撞撞地持续了多年,从装备上的变化也可以观摩这些企业家对这段旅程的心态变化:早年来的时候,他们就像去三亚度假一般,带着沙滩椅出行,双手不仅从来没摸过帐篷,对速干衣也毫无概念。

当事人自己不能清晰地辨析这件事的价值,旁人就更觉得蹊跷。这不禁令人想到《甲方乙方》中的"吃鸡"桥段。他们从四面八方远赴甘肃境内的戈壁滩,离这里最近的"文明之地"是名为瓜州的小县城。据说一些当地做生意的人听闻很多企业家来到这里,不约而同地争相来打探,看看有没有什么商机可寻。

不要忘了的是,这依然是个比赛,比赛本身的竞技性预言着这再次是成功学的一次集体感召。在出征前一日的"点将台"仪式上,这些商学院成员变得异常兴奋而喧闹,"追逐雷和闪电的力量"、"飞得更高"、"怒放的青春"的励志旋律声声入耳。聚会像烧红的烙铁一样慢慢升温,空气中似乎交杂着汗液、牛磺酸,以及浓重的荷尔蒙味道。

无可否认,这群人热衷竞争。他们能够站在这个令很多旁观者费解的舞台上,很多都是百里挑一的结果。他们不仅仅满足成为商业上的胜利者,也要试图成为精神上的胜利者。

曲向东喜欢称这群人为"创业家"。事实上,这个人群拥有相似的成长路径,他们不仅多由创业起家,而且"干实业居多,干投资居少"。他们大都已经渐趋成长为细分行业的隐形冠军,开始无可避免地遭遇成长的烦恼。"这个山头他已经到了顶,没法再往上爬。可他要往旁边更高的山头跳,这'惊险的一跳'非常危险,他心里很焦虑"。

像是为了下一个最后决心似的,这种与原有都市生活极大反差的经历,也令很多人完成人生转折期中的关键蜕变。曲向东曾跟别人开玩笑道,"走完戈壁之后,原来不想结婚的结婚了,不想离婚的离婚了。原来不敢创业的创业了。原来不敢跳槽的跳槽了"。

> 戈壁这件事,其实就是通过磨砺的方式,把你的电全部耗干,之后再重新充满

的确,这些人中有的正处于命运交叉口上,面对"向左走还是向右走"的难题;有的虽然行事顺畅,但也渐渐体会到所谓的"生命不能承受之轻",对自我产生怀疑。在曲向东看来,很多人走戈壁,都是在思考"怎么办"的问题,而玄奘之路这段旅程,是个特别适合思考的"能量场"。"他或者在面临一个新的起跑,需要重新积聚力量;或者对原来状态比较麻木、没什么感觉,需要冲突和刺激。"

张婧也感受到,她所接触的这群人并不完全如媒体中所描述的那样,"他们成就越高,但人生钟摆的幅度就越大。成功的时候很成功,但遇到什么事他也是最倒霉、最惨的人,自己的公司,一大堆员工在那里嗷嗷待哺,你怎么可能撒手不管"。更重要的是,这些人往往在企业中面临着"高处不胜寒"的孤寂,"他不可能对员工进行绝对平等的对话。但在这里,跟同行的人走上四天,家底儿基本都聊完了,很多成就了莫逆之交"。

多数时候,行走的人往往是在与自己对话。"当你走路时你在想什么"的问题,很多人事后也在反复回想。对于初次体验戈壁的人,他们似乎是在被整件事情折磨,但也在试着体会做减法和微妙的"放下"之道,希望用自然的力量来唤醒对于生命的认识。

台湾大学管理学院院长黄崇兴自称是"唯一走完此段的台湾教授","我回去要把成绩单裱好挂在办公室的墙上"。庆功宴上回想这段路程的时候,他突然陷入神往,"那是一种放空的感觉,与禅修类似"。

已经连续两年赢得"最佳风范奖"的台湾大学管理学院,像是整个大部队的"异类"。他们总是以"合唱队"的姿态,手拉手在终点集体撞线。这一并不出奇的细节却触动了很多人,"我看到了默契和不放弃。"广州英牌数码科技有限公司总经理蔡昱峰说道。

通用技术集团香港国际资本有限公司董事总经理刘志勇此前对这段路程的期待只有短短六个字:"锻炼、休息、社交"。但这显然不是他习惯的"社交方式","高尔夫打一下就可以坐车里,这里要一步一步走,完全不是一回事。最难的就是找到激励点,相信柳暗花明那一刻"。

当然,更多的人有可能什么也不去想,但他们拥有潜藏在心的一个共同信号——选择来到这里,就要走完全程。摩根士丹利亚洲有限公司机构股票部副总裁方志很早就定下了戈壁行程,但最终因公司召开年会,直属老板和大老板最终没能批准他的休假申请。"700 个客户等着我去会面,而且其实我并不喜欢走路,但我答应了这个团队,最终还是放下一切来到了这里。"

这个轻描淡写的表述恰恰印证了张婧对这个群体最深的印象——执著,不达目的不罢休,总是保持一种无所不能的气势。

王石自然是多年来戈壁挑战赛中最引人注目的名字。在张婧的记忆中,2005 年徒步体验中,当他人都把帐篷和睡袋放在随行车上的时候,王石坚持自己背负,"我们都背一个包,他就要比我们多一个,对自己要求不一样"。那条路从西安到印度长达四十天,"他发愿说这条路上不喝酒,就真的滴酒不沾"。

曲向东很喜欢英文中的一个词 refresh,"就像是电池要充满电,必须先按 refresh 这个键把电耗干。戈壁这件事,其实就是通过磨砺的方式,把你的电全部耗干,之后再重新充满。"他还将玄奘翻译的《心经》印在赛事手册的封底,"依般若波罗密(智慧)多故,心无挂碍。无挂碍故,无有恐怖,远离颠倒梦想,究竟涅槃"。

F:正在青春期
—— 2011中国快公司TOP10评选
FAST COMPANY TOP 10
TOP 10 快公司
快 ◢时代商业精神 ◢当今商业制胜秘诀 ◢身处快时代 ◢寻找主动创新与变革的快公司和快品牌
候选企业征集启动
征集时间:2011年6月--7月
征集方式:自荐&推荐
征集对象:
▶ 快公司
企业经营主体与主营业务在中国(含港澳台)
企业的主要经营业务、产品等不属于非健康产业
企业成立的时间或在中国的运营时间不少于三年
企业具有创新的产品、服务或管理模式
企业最近连续三年的主营业务收入增长不低于30%
企业主营业务收入连续两年的复合增长率超过行业平均水平
▶ 快品牌
产品或品牌主要针对中国市场或者发端于中国市场(含港澳台)
企业的创新产品、服务不属于非健康产业
品牌或产品的创立至今时间不少于三年
企业连续两年销售复合增长率超过行业平均水平
报名垂询:010-64209022-1277
kuaigongsi@eeo.com.cn
快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER | 经济观察报 The Economic Observer
晏钧传奇品牌 Yanjun Legend Brand 指定视觉设计
联系方式 组委会:王静 黄露 (010)64209022-1275/1277 机构及媒体合作:韩文婧 (010)64209022-1289 招商合作:宋晨光 姜娜 白月 (010)64209022-1276/1280/1293 网址:www.eeo.com.cn/kuaigongsi/ 新浪微博:@快公司观察



从乡土到都市

——中药材原生地的玄奥

■ 王喆/文

英雄不问出身，药材须知来源。原产地的重要性正如“橘生南为橘，生北则为枳”一样，不同的温度、湿度、气候条件，滋长出来的中草药其性状也不同。这就是为什么“原产地”越来越受到青睐的缘故。同为清热解毒的菊花，便有产于浙江桐乡的杭白菊和产于黄山的贡菊之分，前者有深色花心，而后者为花瓣状。杭白菊的功效侧重于清肝火，而贡菊则侧重于清肺火。所以，即便是一杯普通的菊花茶，对都市上班族而言，搞错了原产地，其效果也会大打折扣。

可以说，药材亦有“户籍”。如今在国外，农产品的“原产地”概念深入人心，近来在国内也纷纷效仿，仿佛原产地是个时髦的新概念。其实护佑了中国人几千年的中医药，历来讲究“地道药材”。所谓“地道”，你可以理解为“大地有大地的道理”，它不是以人的意志为转移的，即便通过人工的栽移，北方的樱桃与南方的樱桃吃起来，味道还是不一样，这是大家都有的经验。

这一“地道”就非常强调“原产地”地理因素，另外还附加了天时的要求——这是中国传统的“天时、地利、人和”的追求，人作为“天、地、人”三才中的一个，如何与大自然之间保持微妙的感应和平衡，有时，就得借助药物的“偏性”来“扶正”和“祛邪”。而这个偏性，就让原产地的优势发挥出来了。

中国人都知道“一方水土养一方人”，不同的地区，温度、地形、气候、植被等自然条件不同，从而决定了不同方位的人从体质到性格、长相也带着当地的特征。天人相应，人如此，植物亦然。中草药即是这种纯源自土地之赐，与生俱带着出产地特征的植物，它们以天生的偏性，纠正人体的偏性，非化学、非人工，从而达到调整人体平衡的目的。

“药食同源”的典型代表是山药。它是大众餐桌上的日常菜肴，炖煮或蒸食糯软黏稠，适合牙口不好的老人、小孩，炒食则上口清冽，喜欢脆口的人也对其宠爱有加。早在两千多年前的《神农本草经》上品中，就记载着它的不凡功效：薯蓣（山药本名，因与历史上两位皇帝的名号相讳，被折腾改了两次名，现名山药），味甘，温。——补中，益气力，长肌肉。久服耳聪目明，轻身，不饥，延年。

这甘味，在中医五行观念中即是入中土脾胃的，而脾胃乃后天之本，补脾乃医中王道，用通俗的话讲就是——养好脾胃很重要，脾胃好了，一好百好。

清末民初中西汇通派大医张锡纯，最善用山药。其医案中记载：一次抢救一名有生命危险的女孩，因来不及取药，就用手边仅有的生山药一两左右，赶紧煮汁灌下，服后女孩“喘稍定、脉稍敛”，为去取药争取了时间，后方中仍重用山药治疗，最后使女孩转危为安并逐渐病愈。

张锡纯还创方“一味薯蓣饮”，单味山药生用，煮汁当茶饮，治一切阴虚亏损之症，因对症投药屡试不爽，张评价山药：色白入肺，味甘归脾，液浓益肾，滋润血脉，固摄气化，宁嗽定喘，强志育神，并称赞其能滋阴又能利湿，能滑润又能收涩，诚为滋补药中无上之品，性甚平和，可以多服常服。

并非所有山药都有如此神功，张锡纯用的山药是“生怀山药”。自古以来，“怀山药”品质最佳，这“怀”非同音字“淮河之淮”，而是特指中原地区河南省焦作市的古称“怀庆府”。一定要是产自“中原厚土”的甘味山药，才最补人之“中土”脾胃。这便是原产地的奥妙。

抗战期间，日本人曾派本国的专家将今焦作市武陟县辖区内的山药品种及土壤运回日本，分析研究并尝试调配土壤进行山药等中药材的种植实验，结果是长出的山药徒具其“形”，用于临床才发现药力大大下降。中国的山药还是把“神”留在了中国。

上世纪20年代，今焦作市温县的几位药农从山西太古引进部分高产的山药品种，结果引种几年后，引进的产品味道与药力都逐步趋同于本地品种。这可真有点类似历史上汉族同化少数民族的民族大融合。上世纪70年代，政府为缓解怀山药供应紧张，曾组织18省区到焦作市武陟县引种，结果本地品种在其他地区种植后，很快就出现品种退化、药力大减的现象。上述事实充分证明了怀山药之所以药力显著，本地的天时和土壤条件是决定性的因素。此乃上天厚爱，同气相求也。

> 药材亦有“户籍”，中医药历来讲究“地道”。所谓“地道”，可理解为“大地有大地的道理”

2006年颁发布的《地理标志产品怀山药/中华人民共和国国家标准》，规定只有焦作产的山药可以使用“怀山药”作为产品名称。如今焦作人称怀山药为“铁棍山药”或“丑山药”，其实不如上接千年的气脉仍称“怀山药”大气。

中药中还有两种常见药——川贝与浙贝，同科同名——都是百合科，都叫贝母，但因产地不同，就有不同的功效。

说起贝母大家都大略知道是治咳嗽用的，著名的“川贝枇杷露”几乎人人喝过，许多人都有类似的经历，在小时候，差不多拿这药当糖水喝；浙贝一般人似乎了解的少一些。其实这两味药区别很大，选择错误可能导致咳嗽长期不愈。

川贝个头小，主产于中国西部的川西高原，这里海拔较高，气温低，夏秋两季采挖，得的是天地肃降、收敛之气，与五行中西主收相合，所以川贝寒凉，易把寒邪闭在体内。它的长处是润肺镇咳，对秋初的温燥咳嗽、内伤咳嗽和老年人因津液缺乏导致的咳嗽治疗效果好。而遇到因外感引起的咳嗽，我们本应把寒邪赶出体外，如果错用川贝则寒上加寒，再恰逢收藏的冬季，咳上一冬天那是必然结果。

浙贝个头大，原产于东部沿海浙江象山，又叫象贝。初夏即挖，得春天升发之气居多，又因近海，如海水涤荡力量强，所以排痰的效果显著。一般的外感咳嗽用它就对了。

山药与贝母离开原产地或药力下绛或药性改变，说的都是大的地域因素对药性的影响，其实小的生长环境对中药的影响也很有意思。

《三国演义》里的赵云口口声声“吾乃常山赵子龙也”，据考证赵子龙的家乡常山郡（今河北正定），是最早产药材常山的地方。

常山善消脾中之痰，是中国人自古沿用治虐主药。现代分析其奎宁含量高，在抗日战争时期缺医少药的情况下，常山挽救了无数同胞的生命。

地质考察队的工作人员在探矿的过程中发现了一个有趣的现象，在常山丛生的地表，地下常常会发现铜矿。植物为寻找矿藏指路，矿物与植物结为“挚友”，其中的原因，现在的文明还无法解释，科学检测更是摸不着头脑。

还有一种能补脾生津、利水渗湿、久服安魂养神的常用药——茯苓，它也很会找邻居。曾看到一个小故事：一位药材行业的前辈，某夏日清晨在皖南山区的松树林里散步，发现松树的树干上缠绕着像“菟丝草”笔毛一样形状的长丝，疏松的地面上有许多裂纹，用脚使劲跺地，感到地下是空的。请教当地农民一问，说地下肯定有茯苓。取来锄头挖下去，果然掏出了几大团茯苓。

原来茯苓是一种低等菌类植物，常寄生于松树的根上，所以古代有“老松精气化为茯苓”的说法。清朝的慈禧太后最善养颜，除了众所周知的外用珍珠粉，老佛爷更深谙内在调养之道，平日以茯苓饼、八珍糕（茯苓为主料）为日常小吃，既享了口福还护了脾胃、养了精神，实在比我们现代人为满足口腹之欲胡吃海喝坐下种种怪病高明。

《红楼梦》被称为清时上流社会的百科全书，其中就详细介绍了茯苓霜（碾碎的白茯苓末）的服法：用牛奶或滚开水将茯苓霜冲化、调匀，每天起床后吃上大约20克，对久病体弱者还有老年人比较适合。

从山药执著地据守中原，到常山与茯苓的“择邻而居”，不禁让人感叹，天人一也！我们人类难道不也是这样吗？习惯了故乡的地形、温度、气候、饮食、方言、情感、性格、传统，来到异地总觉得气脉不够通畅；乍到新的环境，总是有些不自在。想起一位老人告诫将出国远行的儿子，“幸福是什么？——是吃家乡饭、说家乡话”。

你从哪里来？要了解中药材原生地的奥秘，其实只要拟人化，便能“通感”了——因为每个现代都市人其实都有属于自己的原乡。



华盖创意 / 供图

如果没有添加剂

■ 本报实习记者 刘晓立 / 文

在近日引人注目的塑化剂事件中，罪魁祸首DEHP（学名邻苯二甲酸二酯，属于塑化剂的一种）本是一种工业原料，根本不能算作食品添加剂，更不能用于食品中。而受到连坐的起云剂则是受国家认可的正牌食品添加剂，一般用于橙汁等饮料中，增加饮料浊度，稳定饮料体系，但因价格较高，不法商家使用便宜的塑化剂替代了起云剂成分中的棕榈油。

被误解的“罪人”

再看看其他那些和食品添加剂沾边的食品安全问题，红葡萄酒中检测出的糖精钠原本就是禁止在葡萄酒中使用的添加剂，毒腐竹是用了工业添加剂硼砂，染色豆瓣是用了超标10倍的大肠菌群，至于硫酸钡鸡、火碱鸡肉、硼砂猪肉、硫酸亚铁臭豆腐等等，从名字就可以判断出是什么惹的祸。这些违规制作的食物，要么是用工业添加剂充当食品添加剂，要么是没有按照标准使用食品添加剂，无辜的食品添加剂却成了代罪羔羊。

“食品添加剂是有一定限量的，以人的安全、健康、有益、舒适、方便、愉悦为原则。其中最重要的是安全。”中国农业大学食品科学与营养工程学教授陈尚武说道。国家对于食品添加剂能否使用、使用范围及用量都有明确的规定，只要企业严格按照标准正确使用食品添加剂，一般很少会产生问题。

各国对食品添加剂的使用标准略有不同。据科普作家云无心介绍：“总体而言，中国的标准比美国和WH/FAO的规定要严格一些。典型的例子是莱克多巴胺（一种瘦肉精），美国的猪肉中允许有50ppb（1ppb是十亿分之一）的残留，加拿大和WHO的标准是40ppb，而联合国粮农组织则是10ppb，日本和新西兰比较有趣，本国的生产不许使用，但是进口猪肉允许10ppb的残留，而欧盟和中国是零容忍。”不同国家的标准都建立在各国国情的独立法系基础和科学基础之上，无所谓孰高孰低，都是以保证食品安全为原则的。

没有食品添加剂的世界

在食品添加剂的应用中果汁饮料是其中最典型的代表。先从调味剂说起，柠檬酸是果汁中常用的酸性调味剂，搭配白砂糖和甜味剂果葡糖浆，立刻就能产生果汁的味道，再加上一点柠檬香料，连气味都有了。搞定味道，然后解决外观问题。加入着色剂，比如柠檬黄、茶黄色素、番茄红、黑豆红等等，按照你原料表中水果的颜色尽情调配。再利用羧甲基纤维素钠、果胶等增稠剂和悬浮剂，让饮料浓稠起来，就像勾芡一样简单，视觉上安慰了追求多果汁多果肉的消费者。现代人追求营养均衡？那就把维生素C、烟酰胺（维生素PP）、维生素B6等等加进去。最后加入一定量的防腐剂延长饮料运输和保存的时间，一瓶兼具味觉、嗅觉与视觉的果汁饮料就大功告成了。哦不，我居然忘了加入果汁饮料中最货真价实的部分——浓缩果汁，不过，消费者应该已经不能凭感官粗略地判断饮料里究竟是否含浓缩果汁了。

随着工业时代的到来，食品生产的传统模式被改革，形成以“保藏—机械化生产—零售—批发—运输”为基本环节的现代食品工业。生产时间缩短，运输距离变长，减少生产成本与防腐成为重要的环节，同时还要兼顾食物的亮丽外观。食品添加剂的诞生，仿佛为每个工业厨房配备了一位魔术师，让一切成为可能。

想象一下，如果没有了食品添加剂，这个世界会变成什么样子？

没有了凝固剂的豆腐自然不存在，油条和腊肉应该还能吃，只是没有过去长得那么漂亮。不能喝饮料，那就自己鲜榨果汁，但撇开味道不谈，过了没多久就沉淀的外观实在让人提不起兴致。不管是过去一直使用的蓬灰还是现代的拉面剂，没有了它们，面粉中的蛋白质很难发生交联，根本没办法拉出筋道的面条，喜欢吃拉面的朋友恐怕只有割爱了。夏天必备的冰激凌没有乳化剂和增稠剂可做不出来，如果需要不同的色彩和风味，还需要食品色素和香精，要不然冰激凌只是冰冻奶油而已。没有了稳定剂，蛋糕的风味随时都在变化，去蛋糕店定做是绝对不可能了，难道我们只能在吹蜡烛时才开始做蛋糕？

然而这些都只是生活中的小问题，最重要的则是对致命菌和微生物的控制。陈尚武认为：“随着人类社会文明的进步，食品引起的安全性问题，尤其在发达国家，主要是致病微生物的污染。我们国家限定的除了致病微生物污染，还有有毒有害物质的污染、恶意添加防腐剂等，这些已经超过了食品添加剂所引起的问题。”如中小学实行的营养餐，在制作和运输过程中必须保证温度在60度℃以上，并且三小时内送达，否则便会滋生大量细菌，短时间内就可积累到令人中毒。制作及保存严格的营养餐尚且如此，大规模现代食品工业生产的食物没了防腐作用的食品添加剂，怎么能够安全地到达我们手上呢？

矛盾的选择

陈尚武认为，超量使用食品添加剂的确有一定的健康问题，有些食品添加剂具有一定的“毒性”，但这些问题在安全剂量内的食品中并不显著，现在绝大多数企业的生产是按照国家规定执行的，因此消费者并不用特别担心。衡荣有机农业董事长贺建增则认为，所谓的食品添加剂的安全剂量并不能排除其长期食用时的潜在风险，呼吁彻底抵制食品添加剂。在食品添加剂的问题上，这样完全相反的观点在生活中并不少见。

我们现在无法斩钉截铁地判定食品添加剂的潜在风险，但选择信任国家标准和法律的同时，又不得不警惕市场监管和检测下的漏网之鱼。即使选择回归家庭厨房，我们身边的食品原料也充满了各种不确定风险。现代人已经适应了食品添加剂带来的便捷生活，又不具备足够的辨别能力，很难做出是否完全摒弃食品添加剂的抉择。



链接

常用食品添加剂

山梨酸：常见的食品防腐剂，防霉效果良好，不会破坏食品的色、香、味和营养成分，且应用范围宽广。但如果超标严重，消费者长期服用，在一定程度上会抑制骨骼生长，危害肾、肝脏的健康。

叶绿素铜钠盐：天然食用色素，主要是由植物组织中提取，但它们的色素含量及稳定性一般不如人工合成的色素。

甜蜜素：常用甜味剂，其甜度是蔗糖的30～40倍。如果长期超量食用，会对肝脏和神经系统造成危害，美国国家科学研究委员会和国家科学院认为其有促癌和可能致癌的危险。

碳酸氢钠：常用膨松剂。但在作用后会残留碳酸钠，使用过多会使成品有碱味。

果胶：主要作为乳化剂、稳定剂、胶凝剂、增稠剂和品质改良剂使用，同时可作果汁和酒的澄清剂使用。也可用于面包烘焙中，增加面包体积，减少面粉用量，并延长保质期。

柠檬酸：常用酸性调味剂，可改善食品的感官性状，增强食欲和促进体内钙、磷物质的消化吸收。但若长期食用，有可能导。

时尚圈

冷眼观潮 王欣 / 文

在当今中国,一个常年阅读时尚杂志,在大街上曾被人邀请过街拍,去过几场品牌派对,认识三两野模或化妆师的青年,基本就可以宣传自己"混时尚圈"。

这就好比自学考试,完成上述几门课程后,自己给自己颁发一个学位证书。有了这张虚拟证书,你能肆意指摘他人的衣着打扮及生活方式,在社交网络上转发权威人士的言论以示你和他处于同一语境,在个人空间里用修饰过的自拍照与精心安排在照片中露出的名牌用品为自己构筑出一个完全如浮云般的冒牌名媛生活。

如果这样还无法满足你,如果你对于自我实现还有更高需求,那巴黎米兰的时装秀场你也想去坐坐,那世界排名前 50 的顶级模特你也想拍拍,那动辄数十万一件的高级订制你也想摸摸,那一线女明星高级男公关你也想与之勾肩搭背姐妹相称,那么,你则需要从"时尚圈"进入到真正的时尚行业。

在中国,时尚行业特指在报摊或酒店大堂能看得见买得着、至少采用 60 克以上铜版纸印刷、选题紧密围绕着"你穿这件衣服更像成功人士"展开的报刊杂志。凡是在此类媒体中工作过的编辑记者助理,都能称作"时尚圈人"。

"时尚圈人"和"混时尚圈的"是一种相互厌恶却又无助共生的关系。一方面,"时尚圈人"需要"混时尚圈的"通过论坛、微博不停的公开讨论自己,比如"谁谁谁被某某杂志挖走担任时装总监" 了、"谁谁谁去了时装周还和某女明星坐第一排"了……所有这些小道传播、照片转发会让"时尚圈人"觉得自己很重要,就好像电影里穿 PRADA 的女魔头,活在众目围观里活在风口浪尖上,这感觉,就是爽!另一方面,"时尚圈人"害怕"混时尚圈的"某一天突然时来运转成了自己的同事,又特别承受不了某些"混时尚圈的"对自己工作能力、时尚品味、人品人缘进行批判性的点评,因此,"时尚圈人"通常对"混时尚圈的"充满各种不屑与敌视;同样的,对于"混时尚圈的"来说,频繁且积极的讨论"时尚圈人"工作进展、人事变动、社交轶事,会有一种是在讨论自己行业的事的错觉,而且关注此类信息,总有时候就成了自己进入时尚行业的机会。同时,他们也能感受来自某些"时尚圈人"的轻视与恶意,于是,在对方来头不大的情况下,"混时尚圈的"会不遗余力的与"时尚圈人"掐架。

就在前不久,因为某个著名的时尚圈论坛对某"时尚圈资深人士"所在的杂志进行了批判性点评,双方展开了一场旷日持久的微博骂战。"时尚圈资深人士"从始至终保持了一个论调——你们是一群得不到机会当不了大腕编辑的乡巴佬,对我们就是羡慕嫉妒恨!而论坛里"混时尚圈的"从始至终也保持了一个论调——几年前你也没入行,如今也混得不咋地,装什么爷爷?!当然,从始至终坚持参与评论、煽惑、转发、围观此骂战的,不是"时尚圈人"就是"混时尚圈的",拢共 2、300 人,唱戏的是自己,听戏的也是自己。除此之外的其余大众,表示淡定与漠视。

所以说,这时尚本没有圈,装的人太多了,也就装成了圈。圈里的人害怕出去,圈外的人,也真没觉得这里有个圈。



本报资料室

达芬奇这傻猫

拾穗谈 半窗灵鼠斋 / 文

晨起,为了构思一篇可以拿乱步奖的推理小说,笔者"乱步"到千米开外的路边花坛,见一圈人围拢聚啸,粥粥不迭,询之,答有满月小野猫,好奇心太重,跳进柏油桶里,待挣扎出来,下半身已经糊满沥青,正在哀嚎转侧。我央求腿脚利索的看客,拿住小猫赠我,好心的老阿姨赐塑料袋一大只,也不细看,把黏糊糊黑漆漆脏兮兮潮哒哒哀叫连连气喘微微的小畜生往厚塑料袋里一装,马上大步流星,回家。

回家犯难了,百计无措,肥皂啊洗涤剂神马的,p 用不顶,连累自己双手都是一股臭沥青味儿。电话诸路达人,有某君告知,酒精可也,始恍然,对啊,沥青不也算是一种油溶性的颜料吗,酒精清洗油画颜料,小菜一碟,此乃绘画材料基本常识,情急之下居然要外行人点醒,惭愧。

擦干净小猫,松了口气,看着脸盆里一滩沥青,不由得大发思古之幽情。沥青这尤物,被采用做画材很早,原来是从木乃伊干尸身上提取,英语叫"么米"。它油溶性好,弹性强,发散细密,色调是个高雅的棕灰,作为油画底色一度很受欢迎,但是毛病是不容易干燥,而且稍一不慎,就有开裂之虞。普天之下最有名的油画——达芬奇代表作《蒙娜丽莎》,就是这玩意儿的受害者。

家父读书仔细渊博,很早就教导我,达芬奇不是普通人,他是诗人、哲学家、建筑师、军事家、画家、雕塑家、物理学家、解剖学家、左撇子、右撇子、异性恋、同性恋。只是,笔者心目中的达芬奇,有个微小的缺点,上海老话说:万宝全书缺只角。他对材料,像猫一样好奇心过重,这成就了他的事业,却损毁了他最最要紧的作品,一共两件,除了皮笑肉不笑的《蒙娜丽莎》,还有《最后的晚餐》。

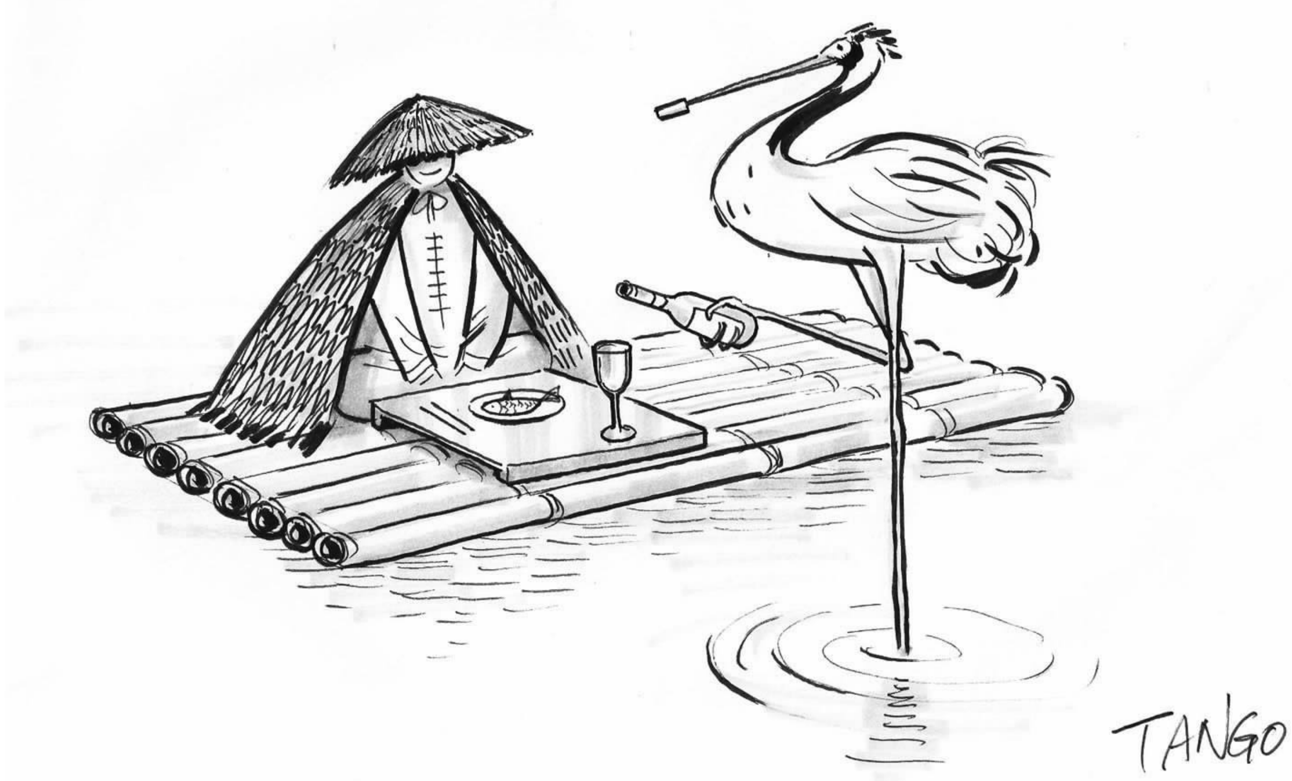
细心观察《蒙娜丽莎》可以发现,达芬奇绘制手和脸,用了不同的材料和技术。这难怪,当时油画技术还不够完善,文艺复兴三杰,其实要迟至拉斐尔,才可以在技术上做到毫无瑕疵。但是平庸的画家,一般都会在自己的重要作品上采用经过时间考验的技术,这样反而会比较容易保存,而达芬奇,好奇心害死猫啊,他经常会在重要作品的重要部位,肆无忌惮地采用所谓新材料新技术,例如蒙娜丽莎的脸部,就毫无顾忌的用上了沥青,而手部,不知道什么原因,依然小心地使用了千百年来惯用的赭石(即氧化铁类)。沥青可怕的延展性,虽然用在底层绘画中流畅有加,但是令之后覆盖在上面的其他肤色涂层很快断裂,好比画在橡胶片上的油彩一样,干后只要一拉,立马折断裂开,这违反了油画最基本的"肥盖瘦"原理,而历史上此画命运多舛,进过皇帝的澡堂子,被盗,被切割,于是我们在良好的印刷品或者面对真迹时,惊讶的发现,蒙娜丽莎的手依然堪称完美,可是脸上早已经遍布裂纹,一样是这个男人婆,脸和手有了几百年的时差。

《最后的晚餐》更是离谱,本该采用单纯有效的湿壁画就可以搞定,达芬奇坚持要在透气透水的墙壁上画油画,结果我们今天都已经看到了,所有的人面目都模糊不清。

抚摸着小猫笔者总结下自己的心得:在历史让我们看不清前方的时候,追寻经过时间考验的老办法,也许是最稳妥的道路,妄想如何如何创新的,往往会招致严厉的惩罚和可怕的乱象,我说的可不仅仅是画画这一件事情,您说是不是这个理儿?

话说今天,现在,和大师同名也叫达芬奇的小猫已经一个半月了,被沥青烧伤的地方显露出粉红的皮肤,有几块也许永远也长不出白毛来,这就是它为好奇付出的代价,幸好其余体征一切正常,你看它吃饱了,伸着懒腰,从画册书籍中昂首踏过,偶尔停下来,看看脚下达芬奇那张著名的银尖笔自画像,摇摇头,一声不吭地走开了。

| 无厘头 |



小隐于野

漫画 /Tango

外文书店

信口雌黄 杜然 / 文

早先北京卖外文书的地儿,我去过的有三个。一家距离工体不远,第一次去是在十多年前,陪同当年的一潮人去买最新的日本杂志。去年路过那里,又上楼看了看,气氛特别供销社,要存包。店员的目光很警惕地尾随着你穿梭在书架间。

还有一处在西单,没什么印象,品种乏善可陈,擅长卖《简爱》、《呼啸山庄》和《雾都孤儿》,仿佛中国读原版书的人对于经典有着不可理喻的疯狂。再就是王府井的一家外文书店,品种相对比较多,价格也好,新书也不算少,甚至有一两个店员可以准确地帮你指出你要找的那本并不畅销的书在哪个书架上。

后来,我发现可以直接在 amazon.com(亚马逊)上用信用卡买书。只是,每本书旁边画着横线的原价与诱人的现价之间的巨大差价,往往刚够抵消运费。再后来,在三里屯南街发现了"书虫"。这家店的特色是与中国有关的英文书比较多,包括一些海外的华裔作家以英文创作的作品,以及一些海外媒体驻中国记者出的书。何伟的《甲骨文》、哈金的《等待》,我都是在那里买的。

在中国,所有的原版书进货必须通过指定的渠道,这点跟加油站一样。但在这家书店,有时能看到一些人喜闻一些人不乐见的书。所以,虽然这家书店始终坚持走高价路线——这一点再次跟我们的加油站不谋而合,但我还是偶尔去看看。

大概两三年前,世贸天阶的地下开了一家从上海过来的 Charterhouse,价格比"书虫"还贵。我总想,书店开在一个浮华虚荣的场所,是为了挑战、彰显还是为了感化?

PAGEONE 开在了国贸三期的地下。PAGEONE 对于我有两个意义。一位时常回香港探亲的热心人,经常帮我去香港的 PAGEONE 买一些我在北京找不到或者我没有耐心等待时间差的那些书。PAGEONE 里面也卖文具,尤其是书签。我在迪拜的 PAGEONE 买过一个 D 字形金属书签,我看的许多书都被它插过。我去了北京新开不久的 PAGEONE,看到发这里的英文书品种不算多不算少,价格不是北京最贵也不是北京最便宜的。我那天下午六点来这里的时候,店内的顾客绝对不比我家楼下的便利店顾客多;当然我要换个时间来,没准儿就比我家楼下的便利店顾客多了。

> 在中国,所有的原版书进货必须通过指定的渠道,这点跟加油站一样

在图书摆放显然经过专业人士设计的店面内,我突然想到这样一个问题:总有人说香港是个没有文化的地方;但在香港,你能跟全球同一时间听到最新的音乐,看到最新的电影,买到最新的书,找到我在北京找不到的书,你能说这是一个没有文化的地方吗?在中国的地界上,除了香港就是台北,谁还能告诉我第三个这样的地方呢?所以,就别再腆着脸自许为"国际大都市"了,如果你喜欢"大都市"这个头衔,请把"际"字去掉,在前面加上"中"字,至少你这样说起来不会心虚吧。

飞女郎

半上流 密斯李 / 文

当飞女郎在香港机场的长椅上蜷成一团度过漫漫长夜,只是因为这样转机去巴厘岛最便宜时,她甚至还没有为这趟旅程后悔犹疑过哪怕一秒钟。

去年春天她去巴厘岛时,同样是这样节约的旅行者,住在海边超级便宜、局促、半夜蚂蚁来袭的连锁酒店,还是趁打折抢来的便宜房间。但她总觉得自己飞来飞去的生活中潜藏着某种机会,终究会获得与平庸的人不一样的报偿。总之,她从来都将自己定义为在逆境中寻找人生新方向的奋斗者——说两门外语,瑜伽舞蹈样样精通,学完滑雪学潜水,万圣节她打扮得比老外都地道,并且非常鄙视那些趁机扮成性感护士或者空姐的土鳖妇女。可这挡不住这些性感小猫身边的帅哥此起彼伏。那个时候她真有些曲高和寡的寂寞之感。

她怎么也没想到,这寂寞竟然在去年的巴厘岛之行被消除了。那天她去著名的蓝点酒店参观,在那雄踞悬崖之上的无边泳池边留念。她正遗憾自拍终归不那么自然,忽然有个身材不错的年轻小伙子来帮她拍照。小伙子说自己每年都来这里度两周假,成天躺在海边发呆,或者租个摩托车到处骑。见她也是一个人,他开口说:不如你也搬到这里住?我们也好有个伴。

想到海滩边好不容易定到的便宜房间,飞女郎一阵子心痛。但这一切只在悄无声息中持续了难以察觉的零点几秒,她马上潇洒地去前台定了个房间。

接下来的两天对她来说简直是梦幻一般。这位从天而降的好旅伴来自洛杉矶,父母早年做生意赚了大钱移民海外,就这么一个独生子。出身不凡还是次要的,最可爱的是他从不必为世俗的未来操心,满心想的都是文学啦艺术啦。这可不就是飞女郎的理想伴侣吗。

他们冲浪潜水晒太阳,度过了令飞女郎难以忘怀的两天,两天后小伙子回洛杉矶。为了不留遗憾她连回国的机票都改签了,不用说又花去了一笔对她来说至关重要的钱。但与这梦幻般的相遇相比这些臭钱算得了什么呢。他俩如一切故事中的情人般难舍难分,并约定一年后在同一个地点会面。我们这些俗人自然会关心诸如二人这一年中如何保持联系、关系发展到哪一步这类俗问题,但对飞女郎来说,问这些简直是在羞辱她——如此出尘的故事,怎能这样以世俗解读。

简言之,这一次她在巴厘岛度过了比在香港机场候机长凳上辗转反侧的夜晚更难熬的三天。每天她都在那个相逢的泳池边一坐一天。富二代此时也许正在加州海边溜达,他何尝知道一位来自祖国的女性对他的控诉与呼唤呢。

重游巴厘岛除了付出金钱外她一无所获,回来后她就决定陪一位有钱人去沙漠徒步。她几年前就认识他,那人早摆出一副必须要把她搞到手的样子,可那时她正当青春,理想对象是受过良好海外教育的投资银行家。但此一时彼一时,现在这人似乎也有了可取之处。她劝自己说试试吧,这个徒步团里搞不好有合适的对象,不是说现在有钱人除了参加国学班就是去自虐式的徒步吗。

她又一次坐在机场贵宾厅,徒步团的富人们穿得像要去征服珠穆朗玛峰一样夸张,人人都兴奋地聒噪着。她忽然觉得自己就像桌上那个巨大的雕花玻璃花瓶,又漂亮,又明亮,又空洞。

健康恐慌时代的有限责任

医子禅 扁鹊 / 文

> 郁闷微博:现在还有什么食品是安全的啊?再这样下去,我会考虑只吃清洁的牙膏度日,直到有一天新闻曝光这些牙膏是用垃圾加工的 ~~~

> 跟帖回复之一:恩,现在我一上网就心惊肉跳,无数的负面信息啊,好像什么日用品东西都致癌,让人怎么活啊!

> 跟帖回复之二:感觉报纸记者都是医生投胎的,天天拿健康说事。搞得我们不关注健康就像是犯罪。问题是我们知道的健康问题太多,但又没法解决啊,做个现代人真累。

> 跟帖回复之三:太悲观了吧,我就根本不看网上什么所谓的保健知识和健康新闻,眼不见心不烦!

这个时代的国人在健康方面并没有比以前更高的"安全感",我们在面对近期发酵于海峡对岸的塑化剂事件时,依然有寒意袭人的崩溃感觉。一边是不断上升的健康标准和需求,一边是各类匪夷所思的食品安全事件,两者的碰撞导致了巨大的公众心理落差。此外,通过高速发展的信息手段,各种健康警告信息铺天盖地般的袭来,而相应的解答信息却远远不够。主动地,抑或是被动地,我们进入到一个"健康恐慌时代"。

要破解这样的恐慌,有效的方法则是理性地对待社会和个人在健康问题上的责任。近些年,政论上谈到"责任",说得最多的当属"有限责任"问题。就行政部门层面来说,但凡遇到塑化剂之类的事件,往往是无奈地两手一摊:"这些毒物本不在例行的检测目录中"。但是,民粹的声音常常让各级部门惶惶不安,忙不迭地增加各类检测指标、扩大检测范围。但诸多事例证明,行政部门越是扩大职权、承担无限责任,行政效率就越低,最终陷入恶性循环。检测的范围永远赶不上奸商的想象力和创造力。最好的办法,还是承担好自己的有限责任,在既有的检测范围内,形成有效的威慑力,让奸商们有贼心没贼胆。

在正确对待健康问题方面,社会和个人同样也离不开"有限责任"。

这些年,社会媒介在对待公众健康的问题上,完全一副承担无限责任的架势:某某化妆品致癌,某某食物致不孕,各类未经专业筛选滤过的健康恐吓信息比比皆是,但又无法向公众提供可行的应对策略。在这样的媒介渲染之下,很多公众个人似乎也对自身健康表现出"无限责任"的态度,跟着媒体团团转,经历了各种提心吊胆,对各类健康信息异常敏感、已变得"伤不起"。

人的精力有限,我们对于人类自身生命与健康的认识亦很有限。我们在传播和接纳健康信息时,都应秉承"有限责任"。把我们的主要关注点放在已有定论的、有成熟应对方式的健康信息上面。至于未知的、没有定论的健康信息,在学术层面进行讨论还是可以的,你若是拿来吓唬自己或者吓唬别人都不可取。对于太多的健康难题,劝您还是别耗费太多脑筋、给自己增添太多压力。术业有专攻,把它们留给医生和科学家们去挠头。

其实,单单是已有定论的"有限责任"就够我们忙活的了。一个月前,最新版《中国高血压防治指南》发布,这部指南具有很高的高血压保健实用价值,但并没有引起主流媒体的特别关注。该指南有不少理念更新,尤其是高血压非药物诊疗(生活方式干预,即预防与保健)一节。指南中给出了"有限的"对高血压的生活方式干预措施:减少钠盐摄入、控制体重、不吸烟、不过量饮酒、体育运动、减轻精神压力等。可贵的是,指南给出了量化指标,例如限制饮酒方面:白酒,50ml;葡萄酒(或米酒),100ml;啤酒,300ml。可以说,只有这样简单可行的保健策略才能给我们的公众带来健康信心而不是心理负担。

放松心态,做个有限责任的健康人。

“稀奇”二三事

■ 王隽 / 文



1.冯小刚夫妇把向京的作品《我看到了幸福》当做孙俪、邓超的新婚礼物
2.瞿广慈的《兔男郎》
稀奇 / 供图

艺术家开店不是稀奇事,一早就有成餐饮界奇葩的当代艺术家方力钧,岳麓山屋和茶马古道开得响当当,但艺术家开店卖自己的限量版艺术品就算稀奇了。

“稀奇”是雕塑艺术家瞿广慈、向京夫妇的自创品牌,就开在国贸的银泰百货里,在人气很旺的那间Starbucks 对面,店里只卖两人创作的限量版艺术品。

最近孙俪和邓超大婚,徐帆去店里想买一件口彩很好的、向京的作品《我看到了幸福》送给新人,结果断货了。瞿广慈说:“我们已经欠了几十件作品了,因为要求高,制作得很慢,我前两天打电话去南方的工厂,特地加急做了一件,赶在孙俪邓超婚礼前送到了北京。”



这件粉红色的《我看到了幸福》就放在面前的茶几上,它的名字来自崔健那首《一块红布》里头的一句歌词。这件作品自打在 2011 年 CIGE(画廊博览会)上亮相后,几乎成了圈里人送给女性朋友和新婚夫妇的“最佳礼物”。

瞿广慈指着稀奇店里一进门右手边的一摞盒子告诉我:“光这个盒子,我就等了 6 个月,换了几家工厂,试验好多次。就为了做一个完美的盒子。因为稀奇里出售的是礼物,包装对于送礼的人来说非常重要。做稀奇的过程里,服务是我非常看重的部分。这个盒子就是服务的一部分。”

这个想法源于许多机缘。瞿广慈曾在香港做《天使》系列的展览,受到好评后,就把限量版复制品在连卡佛出售,一个月卖出去 300 多件,这数字让瞿广慈琢磨着可以做点什么。

到 2008 年,金融危机后,艺术市场一片狼藉。“我们才发现,原来艺术还是离主流社会很远,我们应该通过作品发出声音,而不能完全去依靠中间的介质——拍卖公司、画廊或者各种博览会。我和向京不混圈子,通过自己的方式来传达艺术更简单些。这些年有赖于市场好,我们该有的都有了,在工作室里像世外桃源一样,做一会儿雕塑,我经常去打打高尔夫,舒服,但这样下去和前十年在上海做老师时没什么差别。我想我们该做一些回报社会的事,把这些大家可能会喜欢的艺术品量产,变成礼物,传达情意。这些收益后期我和向京会捐出来,我们没打算靠这个挣钱。”

礼尚往来。大多数中国人一提送礼第一反应就是烟酒茶,指向性太鲜明了,那不是用来传达情意。

稀奇四周都是写字楼,谁会上这里来买礼物呢?店员小姐的答案是,自然有。“有上司过生日的,几个女职员会凑份子买一个‘胖天使’送过去,3000 块,几个人分摊一下也不多。但是说起来,还是老外买得多,他们挺惊讶 CBD 有家艺术商店的,通常一买就是两三个,自己留一个,其余的带回国去送给朋友。”

看来瞿广慈还需努力。圈里人和外国人的买账,不足以让稀奇成为他所希望的、离艺术圈比较远的那群有能力、有品位的人概念里的“礼物”。也许他需要再等一阵子,香港的大环境先于大陆,稀奇进驻香港连卡佛,是这类商品里卖得最好的。

瞿广慈和向京算是目前中国当代艺术圈里身价最高的一拨雕塑艺术家,相较于他们作品在拍卖市场和画廊交易中的价格,稀奇的价位算是相当便宜。

定价是一件费脑子的事,对于原本是艺术家的瞿广慈来说更是。在刚开始琢磨这事时,他跟朋友说,要不就 1000 块钱一件吧。后来粗粗核算了下成本就吓坏了,“一件模具几乎就是一辆车的钱。就为了做一个质量更好、更漂亮的 iPhone4 手机套,我要分头找好几个厂子做试验品,找那种最合适的硅胶。”

可能是把量产的商品当成了创作,瞿广慈谈到成本时,语气就变得很着急。“向京最新的那个《我看到了幸福》,本来做好了 50 件,她都签了三件了,后来全砸了,因为有一丁点瑕疵我们都不能忍。这和以前做雕塑不一样,以前一组作品,如果第一件做出来不好,我后面就停,立刻找问题。现在不行,量产的商品是出售的,1 万件里头只要有一件出了问题,对稀奇的损伤是一万倍的。”

听艺术家谈成本是很微妙的感受,有好事者在微博上私信瞿广慈,质疑他“东西卖得太贵了”,他的感受更微妙。“村上隆,一件版数是 300 多的作品,在佳士得拍卖的底价是 4 万港币,去看看奈良美智的东西在日本卖多少钱。我的设计师从日本回来,跟我说一定要提价,那边的烂东西贵得不像话。我就跟他说,你去问问,他们能卖出去多少?”

瞿广慈的想法是有道理的。现在店里的每件艺术品限量 999 件(每个颜色),定价在 3000 元左右,不到一只名牌包的一半。

提价一倍后,应该不会有附近的白领买来送自己的老板了,会流失掉许多原先会走进这家店的客人,也会把这间本来打算对艺术圈外人士开放的店铺又收回到圈里来。毕竟夫妇俩做这间店的初衷是为了让更多人认识他们的艺术,并且让送礼这件事艺术点、特别点,不那么粗糙和世俗。

艺术商店养成记

■ 王隽 / 文







1.尤伦斯艺术商店的标志性商品隋建国《中国制造》
2.商店总监薛梅推荐给商务人士的《小马》,于凡作品。
3.翁奋《未来计划 - 北京》
尤伦斯艺术商店 / 供图

北京 798 艺术区里“艺术商店”的招牌加起来,都可以办个展览了。小摊上卖点彩绘的杯子,门脸房里卖点义乌小商品市场里批发来的本子和包,盖上个简陋的 LOGO,就都管自己叫艺术商店。反正扎根艺术圈,盘下个小店面,不做艺术做什么?

事实上,真正的艺术商店一点也不好做。把艺术品的复制版变成量产的商品,本身就是一件有风险的事,做好了可以是“日常美学”的最佳示范,做不好就是两头不是人,商业艺术两不靠,两拨人都不待见你。

UCCASTORE(尤伦斯艺术商店)称得上中国大陆最好的艺术商店,从 2008 年起至今作为大陆艺术商店表率去到迈阿密艺术亚洲博览会、艺术登陆新加坡、香港国际艺术展等国际性的博览会,商店在艺博会上的销售业绩和口碑都维持在很高的水准。

以 UCCASTORE 为例,一个好的、成熟的艺术商店至少需要具备以下几点。

第一,拥有重要的艺术家。

UCCASTORE 的第一批版画和限量版合作的艺术家是张晓刚、刘小东、黄永砯等 30 多位国际级别的中国当代艺术家。

商店总监薛梅之前是做奢侈品行业的,她认为作为一个商店,艺术品的丰富性也非常重要。于是一批在国际上名气不大、作品却有独到意味的女性艺术家进入了薛梅的名单。崔岫闻的《三界》,是薛梅做的第一个限量版照片,“长画幅,低限量,适合价位。在上市不到两个月全部售罄。”

2010 年刘小东的个展《金城小子》里,展出了《金城记忆》系列铜版版画,这个系列采用了三种媒介(照片、铜版版画、素描),后来有 10 套作品中有一部分被美术馆收藏了,证明了作品本身极高的学术和研究价值。

第二,版数不能多。

当限量版艺术品成为摆上货架出售的商品,那么它的数量直接与价格挂钩。

先前有零售业经验的薛梅在到任之后,除了对商店基础硬件和软件都进行了规范化改造,在库房、前台销售、内部数据管理等方面都重新建立了严格的规范体系之外,最重要的就是对限量版艺术品有了版数上的首次控制。

第一批版画是在法国为毕加索制作版画的 Id-iom 工作室制作的,单品成本非常昂贵,但限量版数比较高。为了确保作品的稀有性和提升收藏者的尊崇感,薛梅顶着很大的压力撕毁了一批版画,把作品的限量数从几百降到了几十。

第三,定合适的价格。

这不是件容易的事。有些艺术家对价格有明确的要求,还算好办,比如杨诘苍的青花瓷腿骨,每一根腿骨售价 190 元人民币。

大部分价格需要根据三个要素来确定:艺术家的知名度、业内地位和拍卖市场上的价格;作品的制作成本;限量版艺术品入市后的销售状况。其实实际情况远没有太多硬性的指标去参考,艺术商店需要对受众进行分析和调查,了解购买者心里的那个合适价钱,还需要和艺术家沟通。

最难的是,商店的经营者自己要对这些限量版艺术品、艺术家和整个市场有一个准确的认知,用薛梅的话说,“价格与价值的匹配度是很重要的。”

UCCASTORE 里的商品价格会上下浮动,大部分都会持续的、小幅度上涨,比如标志性的那件隋建国的雕塑恐龙,去年是 3.8 万,今年是 4.2 万。

刘小东的《金城记忆》系列铜版画最初定价是 22 万(第一套),因为艺术家知名度、学术价值、作品本身的唯一性和特殊性,再加上《金城小子》展览中油画不销售的因素,这套限量作品最后一套售价为 60 万。

第四,不能一直简单复制。

薛梅试图打破艺术商店就是贩卖“限量的复制版”的规则,就算是艺术家作品的复刻,也想加些创作的元素进去。

“例如跟钟飙合作的《两个人的车站》版画作品,在不断修改中,我想到是否可以在限量版画基础上再创作。带着版画去了钟飙的工作室,想法一出他也很兴奋,激发了钟飙的创作欲望。画笔下随性留出的色彩和笔触,好似两种能量世界的再次冲击,10 年前的作品和当下的他时间跨越。这系列作品只有 3 幅,而且是原作,在香港展会上一售而罄。”

第五,设计界的新品不放过。

“来买限量版艺术品的多在 30 岁到 50 岁之间,都是高收入人群,如果是国外购买者,职业身份有老师、律师、室内设计师,他们有认知的基础,不需要再教育。”这显然不能够让一个商店充满人气,798 日渐成为一个旅游景点,游客是另一大客源,而学生和年轻的设计爱好者对动辄上万的艺术品消费不起,UCCASTORE 里还有许多有趣的设计新品,比如三宅一生手表,NATOOKE 死飞自行车,RUBY 的海绵宝宝自行车头盔等。

设计品的选择比艺术品要多很多。最好的结果是那些好牌子都想与你合作。薛梅做到这一步只用了两年时间,RUBY 头盔在全球有几百家合作伙伴,但在中国只选择尤伦斯艺术商店,而许多设计师都是用的 LAMY 钢笔也主动找到 UCCASTORE 谈入店的合作,正式进驻时商店内相应有设计师的钢笔绘画展示。依托于尤伦斯当代艺术中心的艺术商店,比单打独斗确实方便多了。

庭浩书单



《物尽其用:老百姓的当代艺术》
巫鸿编著
上海人民出版社
2011 年 5 月第 1 版
45.00 元

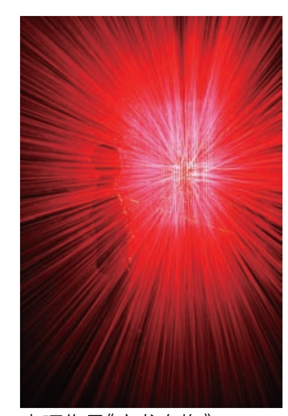
这本书源自几年前的一个同名展览。展览非常特别,展出的是北京普通妇女赵湘源几十年积攒下来的生活用品,杂七杂八,林林总总,达一万余件。展览最初在北京展出,还亮相过多个国家,策展人就是本书编著者、美术史家巫鸿。

全书三部分,第一部分是巫鸿对展览的系统阐述,第三部分是展览的各方反应;我最感兴趣第二部分:赵湘源对各类物件的个人记忆。这是由展览延伸为图书所衍生出来的新内容,篇幅最大。赵女士娓娓忆述她家里这些物品的来历、故事,深深怀念与这些物品及其展开的生活与岁月联系在一起的亲人。她积攒物品,初衷是物尽其用,以备艰难时世不时之需;可越到后来,物的功能越是减弱,而物所承载的记忆和情感,越是蓬勃生长,“载不动,许多愁”,让她难以割舍,欲罢不能。

在当下这个即用即弃的消费时代,物成了时尚与流行的“不系之舟”,还能装载记忆和情感吗?书里的最后一篇文章,原载《纽约时报》,说到,中国当代艺术“现在最有意思的作品不再是围绕攻击政治里的权力,而是关注着正在渐渐消失的力量——家族凝聚力、社会稳定性,或是精神的确定性。”对,“精神的确定性”!我在这个关键词下面,画了一道重重的红线。

——谭庭浩 出版人

展讯



李晖作品《亢龙有悔》
UCCA/ 供图

展览: V
艺术家: 李晖
日期: 2011年5月28日-7月10日
地点: UCCA 中央甬道

UCCA 在这个五月将为您呈现艺术家李晖的全新个展“V”。

李晖擅于运用激光、LED、烟雾、透明亚克力、不锈钢、现成品等各种现代化的材料与媒介,在展览空间营造出一个如梦如幻的“光的现场”,并投射出一种强烈的东方神秘感。

在为 UCCA 中央甬道特别打造的展览“V”中,一束激光将通过地面上一面镜子的折射,在空间中形成一个巨大的“V”的形状。光束穿过弥漫着雾气的空间,散发出浓重的哲学思辨的味道,让观众在诗意般的空间中凝视与深思。

展览:“水墨水彩”
艺术家:曾海文
日期:2011 年 5 月 21 日至 6 月 25 日
地点:北京艺术 8

旅居法国多年的曾海文,曾与朱德群、赵无极为西方艺术界所熟知。此次展览是这位法籍华裔绘画大师的作品在中国大陆的首次公开亮相。

曾海文 1927 年生于福建厦门,1937 年举家迁往越南,1948 年赴法国巴黎,主修医学。到达巴黎之后,他以自修方式游历法国各大戏院、美术馆及博物馆,开启绘画生涯。曾海文最初的绘画风格受到法国大师高更、塞尚赫马蒂斯的影响,直至 60 年代初,他开始水墨作画,作品受到中国传统书法启发,具有浓郁的中国特色,并逐渐形成个人风格。

主管/ 主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008